

નેપોલિયન હિલ સફળતાના સિદ્ધાંતોનો સાર

તમે જીવનમાં જે ઈચ્છો છો તે મેળવવાના

૧૭ જદ્યુ સિદ્ધાંતો

@snehnusarnamu

*The Essence of
Law of Success*

NOW IN
GUJARATI

JAICO

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

સફળતાના સિધ્ધાંતોનો સાર

તમે જીવનમાં જે ઈચ્છો છો તે મેળવવાના ૧૭ જાદુઈ સિધ્ધાંતો.

નેપોલિયન હિલ.
અનુવાદ - સ્વાતિ વસાવડા

@snehnusarnamu

જયકો પબ્લીકેશન હાઉસ
અમદાવાદ, બેંગલુરુ, ભોપાલ, ભુવનેશ્વર, ચેન્નાઈ, દીલ્હી
હૈદરાબાદ, કોલકત્તા, લખનૌ, મુંબઈ.

નેપોલિયન હિલ

સફળતાના સિધ્ધાંતોનો સાર

તમે જીવનમાં જે ઈચ્છો છો તે મેળવવાના ૧૭ જાદુઈ સિધ્ધાંતો.

: અનુવાદ :

સ્વાતિ વસાવડા

પ્રકાશક

જયકો પબ્લિશીંગ હાઉસ

એ-૨, ૪૨ ચેમ્બર્સ, ૭-એ સર ફીરોઝશાહ મહેતા રોડ,
ફોર્ટ, મુંબઈ-૪૦૦ ૦૦૧.

jaicopub@jaicobooks.com

© નેપોલિયન હિલ ફાઉન્ડેશન

ધ નેપોલિયન હિલ ફાઉન્ડેશન

૧, કોલેજ એવન્યુ, વાઈસ વર્જનીયા ૨૪૨૯૩, યુ.એસ.એ.
સાથેની વ્યવસ્થામાં પ્રકાશિત કરાયેલ છે.

અનુવાદ : સ્વાતિ વસાવડા

પ્રથમ જયકો સંસ્કરણ : ૨૦૧૦

સાતમું જયકો સંસ્કરણ : ૨૦૧૨

પ્રકાશકની લેખીત અનુમતી વગર આ પુસ્તકના કોઈપણ ભાગનો કોઈ પણ પ્રકારે ઉપયોગ નહીં કરી શકાય, તેની કોપી નહીં કરાય કે કોમ્પ્યુટર કે અન્ય કોઈ માધ્યમ વડે તેને સ્ટોર નહીં કરી શકાય.



અનુક્રમણિકા

પરિચય

આ પુસ્તક કેવી રીતે કાર્ય કરે છે

૧. માસ્ટર માઈન્ડ

૨. એક નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય

૩. આત્મવિશ્વાસ

૪. બચત કરવાની ટેવ

૫. આત્મનિર્ભરતા અને નેતાગીરી

૬. કલ્પનાશક્તિ

૭. ઉત્સાહ

૮. સ્વ-નિયંત્રણ

૯. ચૂકવાતાં વળતર કરતાં વધારે કામ કરવાની આદત

૧૦. રુચિકર વ્યક્તિત્વ

૧૧. ક્ષતિરહિત વિચાર કરવો

૧૨. એકાગ્રતા

૧૩. સાથ-સહકાર

૧૪. નિષ્ફળતા વડે નફો કરવો

૧૫. સહનશીલતા

૧૬. સોનેરી નિયમનું આચરણ કરવું

૧૭. આરોગ્યની આદત

નિષ્ફળતાનાં ત્રીસ સૌથી સામાન્ય કારણો

પૈસા બનાવવાની ચાલીસ અજોડ યુક્તિઓ

ઉપસંહાર

@snehnusarnamu



પરિચય

ચેસ્ટર એ. આર્થરની પરાકાષ્ઠા દરમ્યાન જન્મેલા માણસે આજે આપણને સફળતા વિશે શું શીખવવાનું હોય? કઈ વસ્તુ નેપોલિયન હિલને એકવીસમી સદીમાં જીવતા લોકો માટે ઉપયોગી માર્ગદર્શક બનાવે છે? મોડેલ T ફોર્ડ કરતાં પચ્ચીસ વર્ષ મોટી વ્યક્તિ આધુનિક જમાનામાં સફળતા માટેના સંઘર્ષ પર કોઈ પ્રકાશ ફેંકી શકે?

પૃથ્વી પરના દરેક મોટા દેશના લાખો લોકોના સફળતા માટેનાં આયોજનો ૧૨૦ કરતાં વધુ વર્ષો પહેલાં વર્જનીયાના બેકવુડસમાં જન્મેલા ખેડૂત પુત્રનાં લખાણ પર આધારિત હોય છે. એ ખરેખર આશ્ચર્યકારક છે કે આવી સામાન્ય શરૂઆતવાળી વ્યક્તિનો આટલી મજબૂત પ્રભાવ પડ્યો, છેવટે જ્યાં સુધી વ્યક્તિ તે માણસ અને તેના વિચારોથી પરિચિત થઈ જાય ત્યાં સુધી. નેપોલિયન હિલ એક ફળદ્રુપ લેખક હતા. લગભગ એક ડઝન પુસ્તકો ઉપરાંત તેમણે ન્યુયોર્ક તથા શીકાગોથી પ્રકાશિત થયેલાં કેટલાંક સામયિકો લખ્યાં અને તેનું સંપાદન કર્યું. તેમણે ચાલીસ વર્ષો સુધી આખા અમેરીકામાં વ્યાખ્યાનો આપ્યાં અને તેઓ એક ડોક્યુમેન્ટરી ફીલ્મ અને અસંખ્ય વર્તમાનપત્રો તથા સામયિકોનો વિષય હતા. તેઓ અવશ્ય શ્રોતાઓ મેળવતા અને તેમને પચાવવા માટે પુષ્કળ સામગ્રી પૂરી પાડતા. પરંતુ આ ઉત્પાદકતા તેમના પ્રભાવની નિશાની છે, કારણ નહીં. તેમણે લખવાનું ચાલુ રાખ્યું કારણ કે લોકો તેમની પાસેથી સાંભળવા ઈચ્છતાં હતાં.

નેપોલીયને કઈ વસ્તુ વ્યક્તિને સફળ બનાવે છે તે વિશેના તેમના વિચારોનો પાયો તેમનાં લાંબા વીસ વર્ષની શોધખોળ પર નાખ્યો છે. તેમણે એવા લોકોના ઈન્ટરવ્યુ લીધા જેમણે દુનિયા બદલી નાખી હતી, જે લોકોને તેઓ જે ઈચ્છતા હતા તે કર્યું છે તેને માટે વૈશ્વિક સ્તરે સ્વીકૃતિ મળી છે. તેમનાં સંશોધન દરમ્યાન તેઓ એવા ઘણા બધા લોકોને પણ મળ્યા જેઓ તેમણે જે કરવા ઈચ્છ્યું હતું તે કરવામાં નિષ્ફળ ગયા હતા અને આ સફળ તથા નિષ્ફળ જીંદગીઓમાંથી તેમણે માનવ સ્વભાવની સમજણ પર આધારિત સફળતાની ફીલોસોફી નીતારી લીધી.

આ વલણ ખાસ્સું નવું હતું. યુગોથી માનવજાતે દુનિયા કેવી રીતે કાર્ય કરે છે તે પોતાની જાતને સમજાવવા માટે માન્યતા પદ્ધતિઓ સર્જી છે. પરંતુ પ્લેટો અથવા ડેસ્કાર્ટસ અથવા જોહન સ્ટુઅર્ટમીલથી અલગ નેપોલિયન હિલે શું સારું અને યોગ્ય હતું તે પ્રશ્નથી શરૂઆત ન કરી અને પછી માનવતા વિશેના તેના વિચારોને આ પ્રસ્તાવની આસપાસ આકાર આપવાનું શરૂ કર્યું. તેમણે વ્યક્તિને કઈ વસ્તુઓએ સફળ બનાવી તે પ્રશ્નથી શરૂ કર્યું અને ઝીણવટભર્યા અવલોકન વડે, બીજા લોકો માટે તેમની પોતાની સફળતામાં આગળ ધપવા માટે અનુસરવા માટે એક માળખું તૈયાર કર્યું.

નેપોલિયન હિલ કાંઈ આ માર્ગ લેનાર સર્વપ્રથમ ન હતા. નીકોલો મેકીયાવેલીનું રાજકીય સલાહોનું પ્રખ્યાત પુસ્તક, ધ પ્રીન્સ, વીંધી નાખે તેવી આંખોવાળા વ્યવહારુ દૃષ્ટિકોણ પર આધારિત હતું કે જે ચૌદમી સદીથી વખણાતું તથા વખોડાતું આવ્યું છે. પરંતુ મેકીયાવેલીથી અલગ, નેપોલિયન હિલને વ્યક્તિ સાથે લેવા દેવા હતી, રાજકીયતા સાથે નહીં, અને તેમની પોતાની શોધો પ્રેરણાત્મક હતી, નિષ્ક્રુર નહીં. તેમણે જોયું કે એક સફળ વ્યક્તિ વધુ સફળતા સર્જે છે અને ખૂશ તથા તૃપ્ત થવા માટે વધુ આનંદ તથા તૃપ્તિ સર્જે છે.

આ વિચારોએ વીસમી સદીની શરૂઆતમાં જે વિચારો લોકપ્રિય હતા તેમની સાથે વિરોધીભાસ ઉભો કર્યો. યુરોપમાં સામ્યવાદ ધમાલ મચાવી રહ્યો હતો. અમેરીકા પાસે હજી પ્રખ્યાત લુંટારા ઉમરાવોની સ્પષ્ટ યાદ હતી જેણે પોતાની જાતને શ્રીમંત બનાવવા તથા તેમના સ્પર્ધકોનો વિનાશ કરવા માટે રેલરોડનો ઉપયોગ કર્યો હતો, જેમ્સ ફીસ્ક જેવા માણસો, જેમણે શેરના કુશળ વ્યવહાર વડે નસીબ બનાવ્યું અને ગુમાવ્યું હતું અને એક સ્ત્રી માટેનાં ઢંઢ યુદ્ધમાં ઠાર મરાવાનો જેનો અંત આવ્યો હતો. એક એવી મજબૂત અંધશ્રદ્ધા હતી કે સફળતા એક એવી વસ્તુ છે જેને જરૂરી કોઈપણ પદ્ધતિ વડે જીવનમાંથી બળજબરી પૂર્વક કઢાવવી જોઈએ. ચાર્લ્સ ડાર્વિનની ઉત્ક્રાંતિની થીયરી, જે સૌથી તંદુરસ્ત હશે તેજ ટકશે, તેવા વિચાર સુધી ફૂરતા પૂર્વક ઘટાડી નખાયેલી, તેણે સૂચવ્યું કે માત્ર થોડાક લોકો જ ખરેખર સમૃદ્ધ થશે જ્યારે વિશાળ બહુમતી દટાઈ જશે અને નિષ્ક્રુર લોકોનાં સ્વપ્નો માટે તેમનો ઘાસચારા તરીકે ઉપયોગ થશે.

એક રીતે, નેપોલિયન હિલે જે કર્યું તે અમેરીકન સ્વપ્નની શક્યતા ને ફરીથી વ્યક્ત કરી : તમે કઠીન પરિશ્રમના જોરે અને તમે શું ઇચ્છતા હતા તેની દૃષ્ટિ દ્વારા તમારી જાતને વધુ સારી બનાવી શકો. તેમના વિચારો એક જ માર્ગ માટે સિમિત ન હતા: એક સેલ્સમેન, એક શિક્ષક, એક ધર્મગુરુ અથવા એક ઈજનેર, બધા હિલની વિચારસરણીને લાગુ કરી શકે અને વધુ સારા થઈ શકે અને અલબત્ત ઘણા.

દશકાઓ પછી તમે પણ...

સફળતાના સિધ્ધાંતોનો સાર (મૂળ ૧૯૩૦માં પ્રકાશિત થયેલી ઘ મેજીક લેડર ટુ સક્સેસ એ ડો.હિલની નેશનલ બેસ્ટસેલર સફળતાના નિયમો ની ખૂબ ટૂંકાવેલી આવૃત્તિ હતી. જ્યારે સફળતાના નિયમો તેના પ્રારંભથી લગભગ સતતપણે છપાતી રહી છે, ત્યારે ઘ એસેન્સ ઓફ લો અીફ સક્સેસ તેની આગળનાં અતિશય વખણાયેલ પુસ્તક વડે ઢંકાઈ જવાને કારણે લાંબા સમયની છપાયા વગર રહી છે. આવી પરિસ્થિતિમાં, સફળતાના સિધ્ધાંતોનો સાર એક અસામાન્ય તક રજુ કરે છે કે ઘ નેપોલિયન હિલ ફાઉન્ડેશને એ સ્પષ્ટ કરવાના પ્રયાગ કરી જોવાનું નક્કી કર્યું છે કે ડો.હિલની સફળતાની ફીલોસોફી કેટલી ઉપયોગી અને મહત્વની છે.

નેપોલિયન હિલનાં શરૂઆતનાં બીજાં પુસ્તકો ૧૯૯૦ની શરૂઆતથી છેલ્લામાં છેલ્લી આવૃત્તિઓમાં પુનઃ પ્રગટ થતી રહી છે. આ પુનરાવર્તનો એ આધુનિક સફળતાની નવી વાતો વડે પૂરાણા દૃષ્ટાંતો ખસેડી નાખ્યાં છે; જેમ કે જહોન વનામકેર અને ડબલ્યુ આર રીંગલેનું સ્થાન બીલ ગેટસ અને મારી કે એશ વડે લેવાયું છે. ડો.હિલનાં વિજ્ઞાનનાં ક્ષેત્રમાંથી લીધેલાં દૃષ્ટાંતો “ઈથર”ની ચર્ચામાંથી સ્ટ્રીંગ થીયરી સુધી બદલાયા છે. મહીલાઓ અને લઘુમતીઓ ડો.હિલનાં પુસ્તકો માટેના શ્રોતાઓનો ભાગ બની ગયા છે, એક એવો બદલાવ જેણે તેમને અનંતપણે ખૂશ કર્યા હશે. આ બધા બદલાવો એ પ્રગટ કરવા માટે કરાયા હતા કે આ સફળતાની ફીલોસોફી પ્રથમવાર કાગળ પર ઉતારાયા પછી કેટલા લાંબા સમય સુધી પ્રસ્તુત રહે છે.

છતાં જે વાચક નેપોલિયન હિલનાં શરૂઆતનાં પુસ્તકનાં મૂળ લખાણમાં ડોકીયું કાઢે છે તે એવું કંઈક મેળવે છે જે એક આધુનિક આવૃત્તિમાંથી મેળવી ન શકાય; જેમકે ડો.હિલની માનવ સમાજમાં આગળ વધવા માટેની સંભાવનાની દૃષ્ટિનો ભાવ અને કેટલી નોંધપાત્ર રીતે તે દૃષ્ટિ પસાર થઈ છે. વ્યક્તિ તેમનાં ટેક્નોલોજીકલ ભવિષ્યકથનો આશ્ચર્યચકિત થઈને વાંચે છે. તેમણે નવા ઉદ્યોગો માટે જોયેલી તકોનો હજી આજે પણ ઉપયોગ કરાઈ રહ્યો છે અને આ વિચારો પોતે જ અમેરીકન જાગૃતિમાં એટલા ઉંડે પ્રવેશી ગયા છે કે તે આધુનિક પ્રેરણાત્મક લેખકોથી લઈને કલા તથા સામાજિક વિજ્ઞાન સુધી બધે જ પ્રતિબિંબિત થાય છે.

માટે, આ નાના પુસ્તકનાં બદલ્યા વગરનાં લખાણો નેપોલિયન હિલના વિચારો કેવી રીતે જીવંત તથા પ્રભાવી રહે છે તે ચર્ચવા તથા જાણવાની નોંધપાત્ર તક આપે છે. આ ચકાસણીનો હેતુ ડો.હિલનો મહત્તા વધારવાનો નથી, પરંતુ એ લોકોને સહાય કરવાનો છે, જેઓ પોતાનાં સ્વપ્નોને આગળ વધારવા માટે તેમની ફીલોસોફીને કામે લગાડવાનો પ્રયત્ન કરે છે. જે વાચકો આ સત્તર સિધ્ધાંતોથી

પહેલેથી જ પરિચિત છે. તેઓ કલ્પનાને જીવનમાં સફળતા સર્જવા માટેનાં અમૂલ્ય સાધન તરીકે ઓળખી શકશે. સફળતાના નિયમોના અર્કની આ આવૃત્તિ કલ્પનાની ઉત્તેજના તરીકે મૂકાઈ છે, તમારા પોતાના જીવનનાં ક્ષેત્રોને ખેડવા માટેનું ઉદ્ગમ બિંદુ, જ્યાં ડો.હિલના વિચારોની સુસંગતતા તથા શક્તિ છે.

અમે તમને ઉત્તેજવા પ્રયત્ન કરશું. તમે વિચારો તેવું અમે ઈચ્છીએ છીએ. તમે વસ્તુને પૂરેપૂરી સ્પષ્ટ કરો, સંપર્કો કરવા માટે સંઘર્ષ કરો અને જૂની ધારણાઓ ચકાસો તેવું અમે ઈચ્છીએ છીએ. તમે માત્ર નેપોલિયન હિલનું વધુ એક પુસ્તક નથી ખરીદ્યું. તમે એક એવું પુસ્તક ખરીદ્યું છે જે તમે ધરાવો છો તે નેપોલિયન હિલનાં બીજાં દરેક પુસ્તકને ઘાતાંકીય રીતે વધુ મુલ્યવાન બનાવવા માટે તૈયાર કરાયેલું છે.

જ્યારે તમે નીચે આપેલા સંવાદમાં ભાગ લેશો ત્યારે આ બનશે. જે પ્રશ્નો ઉભા કરાશે અને જે મુદ્દાઓ ઉભા કરવામાં આવશે તે બધા તમારી કલ્પનાને આગ લગાડવા તથા તમારા સફળતા માટેના જુસ્સાનો કાયાકલ્પ કરવા માટે પસંદ કરાયા છે. ખરેખર, જેમણે સાંભળવાનું છોડી દીધું છે તેમને કહેવા માટે નેપોલિયન હિલ પાસે કશું જ નથી, અને અમે તેઓને જે કહેવાનું છે તે તમને નવી રીતે સાંભળતા કરવા ઈચ્છીએ છીએ.

આ પુસ્તક તમે નેપોલિયન હિલનાં વાંચેલાં કોઈપણ પુસ્તકની સમાન નહીં હોય અને જો તમે આ પહેલાં નેપોલિયન હિલના શબ્દો નહીં વાંચ્યા હોય, તો અમે જાણીએ છીએ કે તમે આ માણસ અને તેના વિચારો વિશે બધું જ શોધી કાઢવા માટે તરત જ આતુર થઈ જશો. પરંતુ અમારા આ પ્રયોગની ખરી ચકાસણી તમે નેપોલિયન હિલનાં વધુ પુસ્તકો વાંચો છો કે નહીં તેમાં પડેલી નથી. તે તમે તેના વિચારો લાગુ કરો છો કે નહીં અને તમારાં જીવનને બદલવાનું શરૂ કરો છો કે નહીં તેમાં પડેલી છે.

શું તમે એ પ્રક્રિયા શરૂ કરવા તૈયાર છો ?



આ પુસ્તક કેવી રીતે કાર્ય કરે છે

આ સફળતાના સિદ્ધાંતોનો સાર ની નવી આવૃત્તિ મૂળ લખાણના મહત્વશીલ ભાગને ઉદ્ધૃત કરે છે અને નેપોલિયન હિલના ખ્યાલો વિશેના તમારા વિચારોને ઉત્તેજિત કરવા માટે તૈયાર કરાયેલ સમજૂતી સાથે રજુ કરે છે. દરેક પ્રકરણ તેમાં ચર્ચવામાં આવનાર વિચારોના સામાન્ય સારાંશ સાથે શરૂ થશે. નેપોલિયન હિલના વિચારો માટે જે નવા છે તેમને માટે આ સારાંશ એક પાયાનું માળખું પૂરું પાડશે જેમાં પ્રકરણ આગળ વધશે તેમ પૂરણી કરવામાં આવશે.

જે વાચકો વાચકો પહેલેથી જ નેપોલિયન હિલના વિચારો જાણે છે તેમને આ સારાંશો ગુપચાવવાની લાલચ થઈ શકે છે, પરંતુ અમે તેની સામે ચેતવણી આપીએ છીએ. તેમાં મહત્વના મુદ્દાઓ પર ભાર મૂકવામાં આવશે અને વિચારવાની રીતને આગળ વધારાશે, કે જે તમે હજી ન કર્યા હોય તે રીતે સત્તર સિદ્ધાંતોને લાગુ કરવાનું શરૂ કરવા માટે તમારે જરૂરી હોય. ઉતાવળ કરવાથી ઓછું મળશે.

ક્યારેક, અમે નેપોલિયન હિલે મૂળ સફળતાના નિયમોના અર્કમાં જે પ્રશ્નો ઉભા નથી કર્યા અથવા જે મુદ્દાને નથી સંબોધ્યા તેને વિસ્તૃત કરવા માટે નેપોલિયન હિલનાં બીજાં લખાણોમાંથી પણ લખાણ લેશું. ડો.હિલ આ પુસ્તકનાં પ્રકાશન પછી ત્રીસ કરતાં વધારે વર્ષો સુધી સક્રિય વક્તા અને લેખક રહ્યા, અને તેમના વિચારો માટે નવા સૂચિતોની શોધ તેમણે ક્યારેય ન અટકાવી. અંગત સફળતા અને નિરાશા સફળતાના સિદ્ધાંતોનો સાર ને અનુસર્યાં અને ડો. હિલના અનુભવોએ માત્ર, તેમની, લોકો કેવી રીતે તેમનાં પોતાનાં ભાગ્ય ઘડે છે તે જોવાની ક્ષમતાને સમૃદ્ધ કરી.

એ વસ્તુ યાદ રાખો કે આ પુસ્તકનાં લખાણની શૈલી એક જુદા યુગ સાથે જોડાયેલી છે. પુનરાવર્તનને, વાચકોએ વાંચ્યું છે તેને યાદ રાખવામાં મદદ કરવા માટેની સારી રીત ગણાતું હતું. ઈટાલીક્સનો ઉપયોગ છૂટથી થતો હતો અને ગદ્ય વધારે અલંકારિક હતું. જોડણીઓ ક્યારેક અલગ છે.

તે દિવસોની વાક્યરચના જાતિલક્ષી સર્વનામોનો સમાવેશ નહોતી કરતી જે પુરુષો

અને મહીલાઓ બંનેની જમાબાજી હતી, પરંતુ માત્ર એટલા ખાતર કે ડો.હિલ પુરુષવાચક સર્વનામો જેવાં કે 'સેલ્સમેન'નો ઉપયોગ કરે છે, એનો અર્થ એવો નથી કે તેમણે એવું વિચારેલું કે મહીલાઓને તેમના વિચારોમાંથી કંઈ જ મેળવવાનું નથી. તેમનાં સમાચારપત્રો (ન્યુઝ લેટર્સ) અવારનવાર મહીલાઓ તરફથી મળેલી સફળતાઓની વાતો ફાળવતા. ડો.હિલ મહીલાઓના વિચારોનું મુલ્ય સમજ્યા હતા, જેવી રીતે તેમના વાચકોએ પણ સમજવું જોઈએ.

તમને એવું લાગી શકે કે ડો. હિલના કેટલાંક દૃષ્ટાંતો તથા સૂચનો તમારા સફળતા માટેના ખ્યાલો અને તેને કેવી રીતે પ્રાપ્ત કરાય છે તેની સાથે મેળ નથી ખાતા. અહીં અમારું ધ્યેય માત્ર એ દર્શાવવાનું છે કે ડો.હિલના વિચારો કેટલા બહોળી રીતે લાગુ પડી શકે તેવા છે. જો તમે કોઈ વિચારની સામે આવી જાવ અને વિચારો “આ મેં જેવી રીતે કર્યું હોત તેવું નથી”, તો બરાબર છે. જો તમે સંતુષ્ટ હો કે તમે તમારી મહાન મહત્વાકાંક્ષા તરફ પ્રગતિ કરી રહ્યા છો, તો તમે જે વાંચો છો તે ભૂલી જઈ શકો છો. સફળતા માટેનો કોઈ એક માત્ર માર્ગ નથી. પરંતુ મહેરબાની કરીને એ વાત યાદ રાખો કે અમે તમને કેવી રીતે સફળ થવું તે નથી દર્શાવતા. અમે માત્ર આ વિષય પર તમારા વિચારોને ઉત્તેજિત કરવાનો પ્રયત્ન કરીએ છીએ. તમારી જાતને વિચારવામાંથી અટકાવો, તમે જેનો ભેટો કરો છો તેનું મુલ્યાંકન કરવાનું રોકો, અને તમને તરત જ ખ્યાલ આવશે કે તમે તમારી જાતને વધારે કાંઈ પણ કરતાં અટકાવી છે.

આનો અર્થ એવો નથી કે અહીં જે વિવેચન રજુ કરાયું છે તેને ધર્મોપદેશની જેમ સ્વીકારી લો. તમે જીવનમાં તમારાં લક્ષ્ય તરફ સંતોષકારક પ્રગતિ કરી રહ્યા છો કે નહીં તે માત્ર તમે જ જાણો છો. જો તમે સંતુષ્ટ છો તો માત્ર તમે અહીં વાંચો છો તે વિચારો કે જે તમારા અંતરાત્મા તથા અનુભવોનાં વલણમાં ઉલટા જાય છે, તેનો પ્રયોગ કરી જેવા માટે તમારાં આયોજનોને ફગાવી ન દો. નવા વિચારોને સાવધાની પૂર્વક જોવો, અને જો તમે નક્કી કરો કે તે તમારે માટે નથી, તો બીજી વાર વિચાર કરવા પાછળ ઘણો સમય ન વેડફો. એક ઉચ્ચ સત્તાધારી ઈન્વેસ્ટમેન્ટ બેંકર માટે જે કામ આવે તે એક સૈન્યના અમલદાર અથવા પ્રેક્ટિસ શરૂ કરનાર વકીલ માટે શ્રેષ્ઠ પસંદગી ન પણ હોય.

આદર્શ રીતે, જે વિચારો સ્પષ્ટપણે તમારે માટે નથી જ, તે પણ નવી શક્યતાઓ ધ્યાન પર લેવા માટે તથા જૂની રીતોનું મુલ્યાંકન કરવા માટે તમને પ્રેરશે. એવું હોઈ શકે કે તમે કંઈ જ ખોટું નથી કરતા; માત્ર એટલું જ છે કે એવું ઘણું વધારે છે જે તમે સાચું કરી શકો. તમારું જીવન શું બની શકે તે તરફ ખૂલ્લું મન રાખવું તે જ માત્ર તમારી દૃષ્ટિને વાસ્તવિક બનાવવા માટે જરૂરી છે.

પ્રકરણ-૧



“માસ્ટર માઈન્ડ”

સારાંશ

નેપોલિયન હિલ ‘સફળતાના નિયમનો અર્ક’ પુસ્તકનો પ્રારંભ ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ ને ખૂબ સચોટ રીતે સમજાવીને કરે છે.

માસ્ટર માઈન્ડના સિધ્ધાંતને કદાચ આ રીતે વ્યાખ્યાયિત કરી શકાય.
“ચોક્કસ હેતુને લક્ષમાં રાખીને સંપૂર્ણ સંવાદિતામાં કાર્ય કરતાં બે અથવા વધુ વ્યક્તિઓનાં દિમાગનો સમન્વય.”

બીજી રીતે કહેવાય કે ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ એ એવું વધારાનું માનસિક બળ છે. તે ત્યારે સર્જાય છે જ્યારે એક લક્ષ્ય સાધવા માટે લોકોના એક જુથમાં એવી રીતે ઐક્ય સાધે છે કે તેઓ કોઈ વિખવાદ વગર કાર્ય કરી શકે. આ બળ શક્તિશાળી છે, પરંતુ બટકણું છે, જ્યારે સહયોગીઓમાં સતત ઘર્ષણ ઉભું થાય છે ત્યારે તે તુટી પડે છે. આ વાત તેને વધારે પડતી સંભાળ માંગી લેવું સાધન બનાવી દે છે, પરંતુ તે જે ફાયદો લઈ આવે છે તે ઈચ્છનીય હોય છે.

પ્રેરણાત્મક સાહિત્યમાં ‘માસ્ટર માઈન્ડ’નો વિચાર નેપોલિયન હિલ માટે અનેરો હતો. તેણે તેને તેના અંશોના સરવાળા કરતાં કંઈક વધારે મહાન તરીકે જોયો. એટલે કે જ્યારે તેની યોગ્ય રીતે ઘડતર તથા સંભાળ કરવામાં આવે ત્યારે તે તેમાં ભાગ લેનારાઓની શક્તિનો સમન્વય કરે છે અને તેમની નબળાઈઓ દૂર કરે છે. બીજા લેખકો કે જેઓ ઘણા પછીથી આમાં આવ્યા, તેમણે ‘લાયકાત વર્તુળો’ જેવા સમાન વિચારો સૂચવ્યા, પરંતુ તેમાંના બહુ ઓછા ડો.હિલ કરી શક્યા તેટલી બહોળી રીતે તેમની માન્યતાઓને લાગુ કરવાનું કલ્પી શક્યા. ‘માસ્ટર માઈન્ડ’નો લગભગ કોઈ

પણ પરિસ્થિતિમાં ઉપયોગ કરી શકાય છે. ડો.હિલે તેને કોઈ એક કાર્યસ્થળ માટે મર્યાદિત હોય તેવી રીતે નહીં પરંતુ એક એવા સાધન તરીકે કલ્પ્યું છે, જેને જ્યારે અને જ્યાં જરૂર ઉભી થાય ત્યાં સર્જી શકાય.

‘માસ્ટર માઈન્ડ’ માટેનો પાયો ડો.હિલ જેને “માનસિક તાલમેલ” (મેન્ટલ કેમેસ્ટ્રી) કહે છે તેવું કંઈક છે. જેવી રીતે દશકાઓ દરમિયાન શારીરિક વિજ્ઞાન આગળ વધ્યું છે તેવીજ રીતે આપણી માનવીય વિચારો વિશેની સમજણ પણ બદલાઈ છે. જ્યારે ડો.હિલે “સફળતાના સિદ્ધાંતોનો સાર” લખ્યું ત્યારે તેઓ મનની તીક્ષ્ણ ધાર વિશે વિચારી રહ્યા હતા. મન કેવી રીતે પરસ્પર પર અસર કરે છે તે વાતનો અર્ક તેઓ સમજ્યા જોકે, કેટલીક બાબતો વિશેના તેમના તર્કનું ખંડન થયું છે. છતાં, તેઓ એવા અર્થસભર વિચારો પર આંગળી મુકે છે જે તમે શીખી શકો તથા અમલમાં મૂકી શકો.

જોકે, આ પ્રકરણ સફળતાની પ્રવૃત્તિનો જે મૂળ પાયો છે તેને સંબોધવાથી શરૂ થાય છે: આકાંક્ષા.

લખાણ

સફળતાનું પ્રારંભ બિંદુ

જેવી રીતે ઓકનું એક વૃક્ષ તેનાં બીજના ગર્ભમાં ઢબુરાયેલું હોય છે.... બરાબર તેવી જ રીતે સફળતા તીવ્ર ઈચ્છા આકાંક્ષામાંથી જ શરૂ થાય છે. બળવાન ઈચ્છામાંથી જ એ પ્રેરણાત્મક બળ ઉભું થાય છે જે માણસને આશાઓનું પાલનપોષણ કરવાનું, અયોજનો ઘડવાનું, હિંમત વિકસાવવાનું અને કોઈ ચોક્કસ આયોજન અથવા હેતુને આગળ વધારવા માટે ઉચ્ચ શ્રેણીની ક્રિયા કરવા માટે તેમનાં મનને ઉદ્દીપ્ત કરવાનું કારણ બને છે.

માટે, આકાંક્ષા એ બધી જ માનવીય સિદ્ધિઓનું પ્રારંભ બિંદુ છે. કોઈપણ ઈચ્છાની પાછળ તેને માટેનાં પ્રોત્સાહન, કે જે મજબૂત ઈચ્છાને પવન નાખીને ક્રિયાની જ્વાળામાં ફેરવે છે, તેના સીવાય કશું જ હોતું નથી. આ પ્રોત્સાહનને પુસ્તકમાં વર્ણવાયેલ સફળતાની ફીલોસોફીના નિયમના અંશ તરીકે ઓળખાયું તથા સામેલ કરાયું છે.

એવું અકારણ નથી કહેવાયું કે માણસ જો કોઈ વસ્તુ અતિ તીવ્રતાથી ઝંખે તો, અલબત્ત, યોગ્ય મર્યાદામાં, તે મેળવી જ શકે છે ! જે કોઈપણ વ્યક્તિ પોતાનાં મગજને ઈચ્છાની તીવ્ર અવસ્થા સુધી ઉત્તેજિત કરી શકવા સમર્થ છે. તે તે ઈચ્છાના

સંબંધમાં સરેરાશ સિદ્ધિ કરતાં વધુ મેળવવા માટે પણ સક્ષમ છે. એ પણ યાદ રાખવું જરૂરી છે કે કોઈ વસ્તુની માત્ર ઈચ્છા કરવી તે અને કોઈ વસ્તુની એટલી તીવ્રતા સાથે ઝંખના કરવી કે જેમાંથી આ ઝંખના ક્રિયાનો એવો જુસ્સો જન્માવે કે જે વ્યક્તિને આયોજનો ઘડવા તરફ અને તે આયોજનોને અમલમાં મૂકવા તરફ લઈ જાય, તે બંને સમાન નથી. એક ઈચ્છા એ એક આકાંક્ષાનું માત્ર નિષ્ક્રીય સ્વરૂપ છે. મોટાભાગના લોકો આ ઈચ્છવાના તબક્કાથી ક્યારેય આગળ વધતા નથી.

તમે કદાચ પૂછશો કે “માસ્ટર માઈન્ડ” પરનું આ પ્રકરણ શા માટે આ ચર્ચા પર આગળ વધી રહ્યું છે ? એ ખરું છે કે પાછળનાં કાર્યોમાં ડો.હિલે એક નિશ્ચિત હેતુ - તમારી જાતને એક સ્પષ્ટપણે નિશ્ચિત ધ્યેય માટે સમર્પિત કરવી - પરના પ્રકરણથી શરૂઆત કરી છે, જે આકાંક્ષાના વિષય સાથે વધુ સુઘડતાથી બંધ બેસતું દેખાય છે. પરંતુ અહીં, સફળતાના નિયમના અર્કમાં, ડો.હિલ “માસ્ટર માઈન્ડ”ના ભાગીદારોની માનસિક અવસ્થા અને જે વિષયાંતર જેવું દેખાય છે તે હવે પછીની વાતમાં કેવી રીતે બંધ બેસે છે, તેની ચર્ચા તરફ જઈ રહ્યા છે.

“માસ્ટર માઈન્ડ”એ તેમની ફીલોસોફીનો એટલો વિશિષ્ટ ભાગ છે, કે જેથી ડો.હિલે તેમનાં પ્રથમ બે પુસ્તકો તેના વિશે વાત કરવાથી શરૂ કર્યા છે. આ એક અસામાન્ય વિચાર છે અને એ સમજાય તેવું છે કે તેઓ પોતાનાં લખાણોને બીજા લેખકો કરતાં અલગ પાડવામાં રસ ધરાવતા હતા. પછીનાં કાર્યોમાં તે, ચર્ચવામાં આવેલ બીજો સિદ્ધાંત છે. મોટાભાગે એટલા માટે કે લેખકને ખ્યાલ આવ્યો કે સફળતાની પ્રવૃત્તિ માટે આકાંક્ષા અને હેતુના મુદ્દાઓ એટલા બધા પાયાના છે કે જ્યાં સુધી તેમને ન આવરી લેવાય ત્યાં સુધી બીજા કોઈને એટલા વ્યવહારુ રીતે લઈ ન શકાય. અહીં, તેઓ સફળતા માટેની પ્રેરણાને બીજા સંદર્ભમાં ચર્ચીને જરા મુશ્કેલ રીતે આ સમસ્યા સુલઝાવે છે, પરંતુ છતાં તેમની ટીપ્પણીઓ મહત્વની છે. આપણે તેને ટુંકાણામાં જોઈ લેશું અને બીજા પ્રકરણમાં તેની ચર્ચા તરફ પાછા ફરશું.

આ લખાણ ઈચ્છા અને આકાંક્ષા વચ્ચેના તફાવત પર ભાર મૂકે છે. ઈચ્છા કશું ઉત્પન્ન કરતી નથી, પરંતુ આકાંક્ષા એ પહેલાં વ્યક્તિને, અને પછીથી દુનિયાને ધરમૂળથી બદલી નાંખનાર છે. વ્યક્તિની આકાંક્ષાની પ્રવૃત્તિમાં કરાયેલ ક્રિયા એ આકાંક્ષાના અસ્તિત્વની સાબિતી છે. યોગ્ય માનસિક પ્રવૃત્તિ શારીરિક પ્રવૃત્તિમાં પરિણમે છે. આ પુસ્તકની શરૂઆતમાં અને આખા પુસ્તક દરમિયાન ક્રિયા અથવા પ્રવૃત્તિ પર ભાર મૂકાયો છે.

ઈચ્છવા પરથી આકાંક્ષાની કક્ષા સુધી જવું તે મોટાભાગના લોકો માટે પ્રચંડ અંતરાય છે. તેઓ જીવન પાસેથી શું ઈચ્છે તેનો તેમને ખ્યાલ હોય છે, પરંતુ તેઓ ક્યારેય તેમની ઈચ્છાઓના અંગારાને હવા આપીને સળગતી આકાંક્ષામાં ફેરવી

શક્તા નથી. જો તેઓ નસીબ જોગે સારી પરિસ્થિતીમાં આવી જાય, તો પણ પોતાના ભાગ્યને સુધારવા માટે કંઈ કર્યા વગર તેઓ પહેલાં હતું તેમજ ચાલુ રાખે છે; જો તેઓ ખરાબ પરિસ્થિતિમાં આવી પડે તો તેઓ પોતાનાં ભાગ્યને દોષ આપે છે, પરંતુ ક્યારેય પોતાના સંજોગોને બદલવાની વ્યવસ્થા કરતા નથી.

બીજી તરફ સળગતી મહત્વાકાંક્ષા સાથેના લોકો એવી માનસિક અને શારીરિક પ્રવૃત્તિઓના બળવાન એન્જીન બની જાય છે, જે પોતાની આસપાસના ખાડા-ટેકરાને દૂર કરીને આસપાસનો દેખાવ બદલી નાખીને એવો માર્ગ બનાવે છે, જે તેઓ પોતે જ્યાં હોવા ઈચ્છતા હોય ત્યાં તેમને લઈ જાય. આ એવા લોકો છે, જેઓ સફળતા માટે નીકળી પડ્યા છે. તેઓ એવી વ્યાખ્યા વ્યક્ત કરે છે જેને ડો.હિલે યોગ્ય રીતે પ્રસિધ્ધ બનાવી છે :

“મન જે કાંઈ પણ ધારણ કરી શકે તથા માની શકે, તે સિધ્ધ કરી શકાય છે.”

શું તમારી અંદર કંઈક છે, જે સળગી રહ્યું હોય ? ભલે અત્યારે તમને તમારી જીંદગી ગમે તેટલી અનાકર્ષક લાગતી હોય તો પણ એ તમારી વર્તમાન પરિસ્થિતિના સંદિગ્ધ અસંતોષ કરતાં વધુ કંઈક હોવું જરૂરી છે અને તે બીજા લોકો આશા રાખતા હોય તેવા કંઈકમાંથી ઉભું ન થઈ શકે; એમ થશે તેવો તમારા પરિવારને વિશ્વાસ હોય તેથી કંઈ તમે સફળ નહીં થાવ. તમારે મહત્વાકાંક્ષાની ચિનગારી શોધી કાઢવી જરૂરી છે, એક એવો વિચાર જે તમારી કલ્પનાશક્તિને પ્રજ્વલિત કરે અને તમારામાં કાર્ય કરવાની ઈચ્છા જગાડે.

આ એ સળગતી મહત્વાકાંક્ષા, એ જુસ્સો છે, જે ‘સ્ટીવ કેસ અથવા કે ‘બેલી હચીસન’ જેવાને એ સ્વપ્ન જોનારથી જુદા પાડે છે, જેઓ વિચારે છે કે તેઓ એક સારા CEO અથવા યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સના સેનેટર બની શકે. તે જુસ્સો સવારમાં સ્ટીવન સ્પીલ બર્ગને પથારી છોડાવે છે અને ‘મીઆ હોમ’ને સોકરનાં મેદાનમાં હીરો બનાવે છે. તેઓ કોર્પોરેટ પોલીસી અને તબીબી શોધ માટેના ફાળાથી લઈને ફીલ્મ બનાવવા સુધી તથા એક ગોલ નોંધાવવા સુધી પોતાને માટે શું મહત્વનું છે તે જાણે છે.

તમે વિચારશો, તેથી શું ? હું શું ઈચ્છું છું તે મને ખબર છે. પરંતુ હું તે મેળવી શક્તો નથી. આ લોકોમાં એવું શું છે, જે મારામાં નથી ? એ શું છે, જે તેમની ઈચ્છાને આકાંક્ષામાં ફેરવે છે ?

એવા આઠ મૂળભુત પ્રેરણાત્મક બળો છે, જેમાંના એક અથવા વધુ બધી જ નોંધપાત્ર માનવ સિધ્ધિનાં ઉદ્ગમ બિંદુ છે. આ પ્રેરણાત્મક બળો નીચે મુજબ છે.

૧. આત્મ રક્ષણનો આવેગ

૨. જાતિય સંબંધ માટેની આકાંક્ષા
૩. નાણાંકીય પ્રાપ્તિ માટેની આકાંક્ષા
૪. મૃત્યુ પછીનાં જીવન માટેની આકાંક્ષા
૫. કીર્તિ, સત્તા મેળવવા માટેની આકાંક્ષા
૬. પ્રેમ માટેની ઉર્મી (જે સંભોગના આવેગ કરતાં અલગ ને જુદી હોય.)
૭. બદલો લેવાની આકાંક્ષા (અવિકસિત મનમાં વધુ પ્રચલિત)
૮. પોતાના અહમ્ને સંતોષવાની આકાંક્ષા

ડો.હિલે પાછળનાં પ્રકરણોમાં આ સુચિને સુધારી તથા વિસ્તારી હતી. તેમણે શારીરિક તેમજ માનસિક સ્વતંત્રતા માટેની આકાંક્ષા ઉમેરી હતી અને કીર્તિ તથા અહમ્ને તેની બધી સકારાત્મક તથા નકારાત્મકતા સાથે સ્વ-અભિવ્યક્તિ માટેની આકાંક્ષા તરીકે વધુ સારી રીતે વર્ણવી શકાય તેવું જાણ્યું હતું. તેઓ સમજ્યા હતા કે બદલાની ભાવના એ ખરેખર બે આવેગોનું પ્રગટીકરણ છે, ગુસ્સો અને ધિક્કાર, અને તેમણે ડરનો એક પાયાના હેતુ તરીકે સમાવેશ કર્યો હતો, એક એવો મુદ્દો જેને પછીથી વધુ વિગતે સંબોધવામાં આવશે. તો પછી, વધારે સંપૂર્ણ સૂચિ નીચે મુજબની દેખાશે, જે નેપોલિયન હિલના પુસ્તક સફળતાની ચાવીઓ માંથી લેવામાં આવી છે.

૧. આત્મ રક્ષણ
૨. પ્રેમ
૩. ડર
૪. સંભોગ
૫. મૃત્યુ પછીનાં જીવનની આકાંક્ષા
૬. મન તથા તન માટે આઝાદી
૭. ક્રોધ
૮. ધિક્કાર
૯. માન્યતા તથા સ્વ-અભિવ્યક્તિ માટેની આકાંક્ષા
૧૦. ધનસંપત્તિ

હવે, કોઈ એવી દલીલ કરી શકે કે લોકોમાં કાર્ય કરતા બીજા હેતુઓ પણ છે, જે પરેશાન કરવાની વૃત્તિ અને પરમાર્થવૃત્તિ, શારીરિક આનંદ અને કુતુહલવૃત્તિ જેવા વિવિધ છે. છતાં આ બધા જ બીજા હેતુઓ પાયાના એક હેતુના અંતની પછી આવે છે. પરેશાન કરવાની વૃત્તિ, સ્વ-અભિવ્યક્તિ અને ધિક્કાર અથવા ગુસ્સાના મિશ્રણમાંથી ઉદ્ભવે છે. જ્યારે પરમાર્થવૃત્તિ પ્રેમ અને ઘણીવાર મૃત્યુ પછીના જીવનની આકાંક્ષામાંથી જન્મ લે છે. ડો. ફ્રોડ મોટેભાગે એ વાત સાથે સંમત થશે

કે શારીરિક આનંદ માટેની આકાંક્ષા સામાન્ય રીતે જાતીય આનંદ માટેની પરીવર્તિત થયેલ આકાંક્ષા છે અને કુતુહલવૃત્તિ, કે જે ખૂબ જ આશ્ચર્યજનક અને મુલ્યવાન છે, તે ડર અને સ્વ-અભિવ્યક્તિ માટેની ઉર્મિનાં મિશ્રણમાંથી જન્મે છે.

સૂચિમાં કોઈ પણ ક્રમાંક ધરાવતા આ હેતુઓ વિશેનો મુખ્ય મુદ્દો છે કે :

જ્યારે આ આઠ મૂળભુત હેતુઓમાંથી એક અથવા વધારે માટેનો આવેગ ઉભો થાય માત્ર ત્યારે જ (લોકો) મહાન શક્તિનો ઉપયોગ કરે છે. માનવ મનની કલ્પનાશક્તિ ત્યારે જ સક્રિય થાય છે, જ્યારે તેને એક સારી રીતે વ્યાખ્યાયિત કરાયેલ હેતુ ની ઉત્તેજના વડે પ્રોત્સાહિત કરાય છે !

તમે તમારી જાતને આ પ્રશ્ન પૂછો તેવી અમે આશા રાખી છીએ : ક્યો પાયાનો હેતુ મને પ્રેરે છે ?

જ્યારે તમે સફળતાનું સ્વપ્ન સેવો છો ત્યારે તેની તમારા મનમાં સાચી વ્યાખ્યા શું છે ? આબરુ કે પ્રશંસા ? તમારા શત્રુઓ પર વિજય કે ઈચ્છાઓમાંથી મુક્તિ ?

પ્રમાણિકતાપૂર્વક જવાબ આપો. તમારા પાયાના હેતુ માટે તમારી જાતને ભ્રમમાં નાખવાનું કોઈ કારણ નથી. તમે શું ઈચ્છો છો તેનો ખ્યાલ આવવો તે ઘણું સારું છે, જેથી તમે સીધા તેને જ આગળ વધારી શકો. સ્ટીવન સ્પીલબર્ગ સમૃદ્ધ હતો, તે ખરું, પરંતુ સમૃદ્ધી એ તેના સ્વપ્નને આગળ ધપાવવાની આડ અસર છે. કે બેલી હચીસન શક્તિશાળી છે, પરંતુ સરકારી સત્તા એ માત્ર એક સાધન છે, જેનો તે અમેરીકાની આઝાદીની જાળવણીની આશાની નીતિને અસર કરવા માટે ઉપયોગ કરે છે.

ડો.હિલ આ જુદા જુદા હેતુઓ વિશે બોધ આપવા પાછળ કોઈ સમય ગાળતા નથી, છતાં તેમની પ્રાસંગિક ટીપ્પણીઓ પરથી એ સ્પષ્ટ છે કે તેઓ માનતા હતા કે કેટલાક હેતુઓ બીજા કરતાં વધારે યોગ્ય છે. જોકે, તે બધામાં પણ લોકોને સફળ બનાવવાની શક્તિ છે.

આ એક અર્થસૂચક ખ્યાલ છે. ડો.હિલ તેઓ મળ્યા તે દરેક સફળ વ્યક્તિની આંધળી પ્રશંસા કરવાથી જોજનો દૂર હતા. આ વાત એન્ડ્રુ કાર્નેગી તથા હેન્રી ફોર્ડ, કે જેઓ લગભગ બધાં જ ધોરણો મુજબ નિઃશંકપણે સફળતાના સર્વોત્કૃષ્ટ નમુનો હતા તેવા મહારથીઓ માટે પણ ખરી છે. તેમનાં મેગેઝીનમાં હિલે કાર્નેગીની બીન-સ્પર્ધાત્મક રીતો માટે ઝાટકણી કાઢી હતી. તેમણે એ પણ જોયું હતું કે એ એકલ માનસિકતા કે જેણે ફોર્ડને વાહનોના રાજા બનાવ્યા હતા તે પછીથી તેમની કંપનીને

પાંગળી બનાવી દેશે, જે સાંકડી દૃષ્ટિ અને બદલાવની અનિચ્છામાં ફેરવાઈ ગઈ હતી. પરંતુ આ તબક્કે, ડો.હિલને કઈ વસ્તુએ માણસને સફળ બનાવ્યો તેમાં રસ છે અને તેઓ આ વસ્તુ દર્શાવે છે :

જો તમારે મહાન સફળતા હાંસલ કરવી હોય, તો તમારા મગજમાં એક મજબૂત હેતુ સ્થાપો !

જે લોકો પોતાની જાતને સ્થગિત થઈ ગયેલા અનુભવે તેઓ માટેભાગે કેટલાક જુદા જુદા હેતુઓ વચ્ચે અટવાયા હોય છે. મોટેભાગે, તેઓને પૈસા તથા કીર્તિની ઈચ્છા હોય છે, પરંતુ તેઓ સુરક્ષા તથા પરિચિતતા પણ ઈચ્છે છે. તેઓ તેમના જીવનમાં સૂચક ફેરફારો નહીં કરે, કારણ કે તેઓ પોતે માણે છે તેવી કેટલીક ચીજો ખરેખર છોડી દેવા નથી માંગતા. કદાચ આ સુરક્ષિત પરંતુ ઓછા વળતરવાળું કાર્ય છે. નવરાશનો સમય, જવાબદારીનો અભાવ, તેમણે હંમેશા જે કર્યું છે તે કરવાની સગવડ - આમાનું કાંઈ પણ તેમની સફળતા માટેની આકાંક્ષા પર લગામ ખેંચવા જેવું કાર્ય કરે છે.

તેમણે જે જાણવું જરૂરી છે - કદાચ તમારે જે જાણવું જરૂરી છે - તે છે તમારી સૌથી તીવ્ર મહત્ત્વકાંક્ષાને ઓળખો. જો આ બધાંને એક સમાન સપાટી મૂકવા જેવું છે, તો કદાચ તમે પણ આ પુસ્તકને મૂકી દેશો અને ફરી ઉપાડશો જ નહીં. પરંતુ જે તમારી મહત્ત્વકાંક્ષા કંઈક વધારે છે, તો તમારે પરિચિતતાના પ્રલોભનને ખાળવા પર એકાગ્ર થવાનું શરૂ કરવાની જરૂર છે. એક ધુંધવાતી આકાંક્ષાને એક પ્રજ્વલિત આકાંક્ષામાં ફેરવવા માટે માનસિક પ્રયત્નની જરૂર પડે છે; હવે પછીનું પ્રકરણ તમને આ સિદ્ધ કરવાની રીત દર્શાવશે.

અને બદલો, ક્રોધ, ધિક્કાર જેવા વધુ અધમ હેતુઓનું શું ? શું તમે આમાંના એક સાથે શરૂઆત કરીને પ્રેમ તથા પૈસા વડે પ્રેરિત થયેલ કોઈએ મેળવેલી સફળતા મેળવવાની આશા રાખી શકો ?

બધા જ સત્તર સિદ્ધાંતો સાથે પરિચિત થઈ ગયેલ વાચકને ખ્યાલ આવશે કે આ હેતુઓને ડો.હિલની ફીલોસોફીના અખંડ ભાગ એવા બીજા વિચારો સાથે સાંકળવા ઘણા મુશ્કેલ છે. આ પ્રકરણમાં જે ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ તરફ આપણને ડો.હિલ દોરી જાય છે, તે પણ ધિક્કાર જેવા હેતુ વડે અવરોધાઈ શકે તેવી શક્યતા છે.

પરંતુ માનવીય સ્વભાવની અંધારી બાજુથી પ્રેરિત થયા હોઈએ ત્યારે પણ એક ચોક્કસ પ્રકારની મહાનતા પ્રાપ્ત કરવી તે અશક્ય નથી. સફળતાના નિયમોના

અર્ક માં હિલે એક કોષ્ટક રજુ કર્યું છે, જેમાં તેમણે ઐતિહાસિક વ્યક્તિઓને તેના સિધ્ધાંતો સાથેના તેમના અનુષાંગીપણા મુજબ નંબર આપ્યા છે. અબ્રાહમ લીંકન, બેન્જામીન ફ્રેંકલીન અને જ્યોર્જ વોશીંગ્ટને ઉંચા ગુણો મેળવ્યા છે, પરંતુ હિલે માણસોના બે સુપ્રસિધ્ધ ઉદાહરણોનો પણ સમાવેશ કર્યો છે, જેમણે ઉમરાવ પદ જીત્યું હોય, પરંતુ છેવટે જેમણે એક સાચા અર્થમાં સફળ જીવન માટેનાં જરૂરી તત્વોને વળગી રહી ન શકવાને કારણે તેમનાં સ્વપ્નને ચકનાચૂર થતા જોયા હોય. તેઓ હતા, એક તો નેપોલીયન બોનાપાર્ટ, જે એક સમયે મોટાભાગનાં યુરોપનો શાસક હતો અને જે એકાંત દક્ષિણ એટલાન્ટીક ટાપુ પર જેલમાં મૃત્યુ પામ્યો અને બીજો છે, ટ્રેનનો લુંટારો જેસ જેમ્સ. (જેમાં તે સમયના પ્રમુખ કેલ્વીન કુલીગ તરફ હળવો ફટકો લાગ્યો હતો, છતાં હિલે તેમને બોનાપાર્ટ કરતાં એક શ્રેણી નીચે સ્થાન આપ્યું છે, છતાં સફળ ગણાવ્યા છે.)

એવા બીજા લોકો વિશે પણ વિચારવાનું સરળ છે કે જેમણે ઘણી કીર્તિ (અથવા અપકીર્તિ) મેળવી હોય અને જેમણે તેમની આખરી મહત્ત્વાકાંક્ષાઓને, પોતાની વિરુદ્ધ હોય પરંતુ જેના તરફ આંખ આડા કાન કર્યા હોય તેવાં બળો વડે છીન્ન-ભિન્ન થતી જોઈ હોય. આપણે કેટલીક વખત આને કરુણતા કહીએ છીએ અને કેટલીક વખત ન્યાય કહીએ છીએ. એ પણ સાચું છે કે દુષ્ટ અને ધિક્કાર પાત્ર લોકોનો હંમેશાં વિનાશ થતો નથી. દરેક એડોલ્ફ હીટલર માટે એક જોસેફ સ્ટાલીન હોય છે, એક દાનવ, જે પોતે કરેલાં દુષ્કાર્યો બદલ બદલો મેળવ્યા વગર કબરમાં જાય છે.

શું આનો અર્થ એવો છે કે તમારે તમારા પાયાના હેતુ વિશે ચિંતા કરવાની જરૂર નથી ? જરાય નહીં. પ્રાંરભમાં તમને શું પ્રેરે છે તે તમારે જાણવું જરૂરી છે કારણ કે આ ન જાણવાનો અર્થ એવો છે કે તમે ક્યારેય તમારી જાતને સંતોષવાનું શરૂ નહીં કરી શકો. જેને પ્રેમની ભૂખ છે તેને પૈસાનો શું ખપ છે? જ્યારે ધિક્કારની ભાવના તમને પ્રેરતી હોય ત્યારે સંભોગમાં શું આનંદ છે ? તમે જીવનમાં ગમે તેટલું પ્રાપ્ત કરો, જો તે તમારી અંદર સળગતી આકાંક્ષાને પૂરી ન કરી શકે તો તેનો કોઈ અર્થ નથી.

અને જો તમે ક્રોધ કે ધિક્કાર જેવા કશાકથી પ્રેરિત છો તો શું ? શું એ સ્વીકારવું એ તમને ગમે તે પરિણામ આવે તો પણ તમારી આકાંક્ષાને આગળ ધપાવવા મુક્ત કરે છે ? આ તબક્કે, ડો.હિલ માત્ર સૂચવે છે પરંતુ પછીથી જવાબ હશે સ્પષ્ટ ‘ના’. તો પછી જો તમારી ધૃણાસ્પદ ઉર્જા જે તમને દોરી રહી છે તેને તાબામાં લેવા શું કરવું જોઈએ ?

અધમ હેતુઓએ ઘણા લોકોને મંદોસ્તાહના જીવનમાંથી આંચકો આપીને બહાર કાઢ્યા છે. ઉમદા પ્રેરણા દુનિયામાં દુઃખ અને પીડાનું કારણ બની છે.

એક ઉમદા આકાંક્ષા અને અસ્પષ્ટ જાગૃતિ હોવા કરતાં જો તમારી પાસે એક અણગમતો હેતુ અને સંપૂર્ણ જાગૃતિ હોય તો તે ઘણું વધારે સારું છે.

પરંતુ તમને સ્વીકારવો ન ગમે તેવા એક હેતુ સાથે શરૂઆત કરવી એનો અર્થ એવો નથી કે તમે બાકીનું જીવન તેને જ આગળ ધપાવવામાં વિતાવશો. છેવટે જ્યારે તમે ડો.હિલના બીજા વિચારો શીખશો અને લાગુ કરશો ત્યારે તો નહીં જ. સત્તર સિદ્ધાંતો મુજબ જીવવાથી મળેલ સંતોષને માર્ગ આપવાની અધમ આકાંક્ષાઓની રીત છે. તમારી પોતાની શક્તિનો જે ખ્યાલ તમે પ્રાપ્ત કરશો, તે એકદમ સાચા અર્થમાં તમને માહિતગાર કરશે. જો તમે ઢગલા મોઢે પૈસા મેળવવાની પ્રવૃત્તિમાં શરૂ કરશો તો જરૂરી નથી કે તમે શાંતિનો પાક લણો, પરંતુ તમારી પ્રાપ્તિઓનું શું કરવું તેના વિચારો વિસ્તરશે અને તમને લાગશે કે તમે માત્ર તગડા બેંક એકાઉન્ટથી જ સંતુષ્ટ નહીં થાવ. તમે વધારે ઈચ્છશો. આપણે અગાઉ જોયું તેમ, આકાંક્ષા એ એક પરિવર્તનકર્તા બળ છે.

ટુંકમાં, તમારી પ્રેરણાઓ અને તેની ત્રુટીઓ કબુલ કરવી અને તે મુજબ કાર્ય કરવું તે એક વધુ મોટો વિચાર આવવાની રાહ જોવા કરતાં વધુ સારું છે. જ્યાં સુધી તમે તમારી આકાંક્ષા પૂરી કરવાનું નથી વિચારતા ત્યાં સુધી તે કદાચ ક્યારેય ન પણ આવે.

@snehnusarnamu

એક સ્પષ્ટપણે સરળ રીત વડે ડો. હિલ તમારો હેતુ શોધવાનો મુલ્ય તથા મહત્વ તરફ અંગુલી નિર્દેશ કરે છે.

સત્તા અને સફળતાએ સમાનાર્થી બાબતો છે. કેટલાક લોકો આપણને મનાવે છે તેમ સફળતા માત્ર પ્રમાણિકતાથી જ પ્રાપ્ત નથી મેળવાતી. ગરીબખાનાંઓ કદાચ એવા જ લોકોથી ભરાય છે, જેઓ પૂરતા પ્રમાણિક હતા. તેઓ ધન એકઠું કરવામાં નિષ્ફળ ગયા કારણકે તેમને શક્તિ કેવી રીતે મેળવવી અને તેનો કેવી રીતે ઉપયોગ કરવો તેના જ્ઞાનનો અભાવ હતો !

તો પછી શક્તિ કે સત્તા શું છે અને તે તમે કેવી રીતે મેળવી શકો ?

ભૌતિક શક્તિ

શક્તિના બે પ્રકાર છે, જેનું આપણે આ પ્રકરણમાં વિશ્લેષણ કરશું. એક માનસિક શક્તિ છે અને તે વિચારની પ્રક્રિયા દ્વારા પ્રાપ્ત કરાય છે. તેને વ્યવસ્થિત કરેલા જ્ઞાનનાં પરિણામ તરીકે, નિશ્ચિત આયોજનો

અને ક્રિયાઓ દ્વારા વ્યક્ત કરાય છે. સુવ્યવસ્થિત પ્રક્રિયા દ્વારા વિચાર, આયોજન તથા ક્રિયા કરી શકવાની ક્ષમતા એ બધી જ માનસિક શક્તિનું પ્રારંભ બિંદુ છે.

શક્તિનો બીજો પ્રકાર છે , ભૌતિક શક્તિ. તે વિજળી, ઉર્જા, ગુરુત્વાકર્ષણ, વરાળનું દબાણ વગેરે જેવા સ્વરૂપે કુદરતી નિયમો દ્વારા વ્યક્ત થાય છે. આ પ્રકરણમાં આપણે માનસિક અને ભૌતિક બંને શક્તિઓનું વિશ્લેષણ કરશું અને તે બંને વચ્ચેનો સંબંધ સમજાવશું.

માત્ર જ્ઞાન એ શક્તિ નથી. મહાન અંગત શક્તિ માત્ર લોકોની કેટલીક સંખ્યા કે જેઓ કોઈ નિશ્ચિત આયોજન પર તેમના પ્રયત્નો એકાગ્ર કરે છે, તેમના સંવાદી સહયોગ દ્વારા જ મેળવી શકાય છે.

તમે કદાચ એવી આશા રાખી શકો કે આ તબક્કે ડો.હિલ માનસિક શક્તિની ચર્ચામાં ડુબકી મારશે, કારણકે તે વિષયનું હાર્દ છે. આપણી દરેકની માનસિક શક્તિ અજોડ છે અને આમ આપણી સંભવિત સફળતાનો પાયો છે. તેને બદલે તેઓ પહેલાં ભૌતિક શક્તિની ચર્ચા કરે છે. શા માટે ? કારણકે તેઓ તેમના પોતાના કેટલાક આશ્ચર્યજનક વિચારો વડે આપણા માનસિક શક્તિ વિશેના વિચારોને પડકાર આપવાનું વિચારે છે, અને તેઓ એ જોવા માંગે છે કે આ વિચારોનો એક વૈજ્ઞાનિક પાયો હોય, માત્ર એમતેમ ઉભા કરેલા ન હોય.

ડો.હિલ એ બાબતથી આશ્ચર્યચકિત થઈને કે પદાર્થ કે દ્રવ્ય સંપૂર્ણપણે ઉર્જાથી બનેલો છે અને નિશ્ચિત સિદ્ધાંતો મુજબ વર્તન કરે છે, આણ્વીક માળખાની ચર્ચા પર પહોંચે છે.

ભૌતિક પદાર્થોની દુનિયામાં, ભલે લોકો અવકાશમાં તરતા સૌથી મોટા તારા તરફ જોતા હોય, કે પૃથ્વી પર મળી આવતા ધૂળના સૌથી નાના કણ તરફ જોતા હોય, અવલોકન હેઠળની તે વસ્તુ અકલ્પનિય ઝડપે ફરતા પરમાણુઓ, અણુઓ તથા ઈલેક્ટ્રોન^૧ના વ્યવસ્થિત સંગ્રહ છે.

ભૌતિક પદાર્થનો દરેક કણ એક ઉચ્ચ આંદોલિત ગતિની સતત અવસ્થા છે. ભલે શારીરિક આંખને લગભગ બધા ભૌતિક પદાર્થો ગતિહીન દેખાતા હોય, છતાં કશું જ ક્યારેય સ્થીર નથી.

આપણે આ “ઉચ્ચ આંદોલિત ગતિની સતત અવસ્થા” વિશે ભાગ્યે જ સભાન છીએ, પરંતુ તે તે બધી જ રાસાયણિક અને મોટાભાગની ભૌતિક પ્રક્રિયાનો પાયો

છે, કારણકે અણુ અને પરમાણુની ઉર્જા એકબીજાને આકર્ષે છે તથા અપાકર્ષે છે, જે નવા પદાર્થો બનાવે છે અથવા દહનક્રિયા જેવી પ્રતિક્રિયાઓ ઉત્પન્ન કરે છે.

આંદોલન એ ગતિની બીજી અસર છે. ડો.હિલ એ બાબત દર્શાવે છે કે આપણે આપણી પાંચ સામાન્ય ઈન્દ્રિયો વડે ચોક્કસ પ્રકારનાં આંદોલનો ઓળખી શકીએ છીએ. અવાજ, ગરમી અને પ્રકાશએ તેનાં વધતી તીવ્રતા સાથેનાં ઉદાહરણો છે.

અને હજી પણ વધારે ઉંચે, અત્યારે કદાચ કોઈ જાણતું નથી કે કેટલે ઉંચે, આંદોલનો એવી શક્તિ સર્જે છે, જેના વડે માણસ વિચારે છે.

હવે આપણે એ અગત્યનાં બીંદુની નજીક આવીએ છીએ, કે જો અવાજ, ગરમી તથા પ્રકાશ બધાને તેમના ઉદ્ગમમાંથી બહાર મોકલી શકાય છે, ટ્રાન્સમીટ કરી શકાય છે તો વિચારોને પણ કેમ ન કરી શકાય ?

વિજ્ઞાને ઘણાં વર્ષો પહેલાં મગજના તરંગોને પ્રકાશની જેમ જ ઉર્જાના પ્રકાર તરીકે ઓળખ્યા છે. આલ્ફા તરંગો, કે જે માનસિક સ્વસ્થતાની અવસ્થામાં પેદા થાય છે, તેમની તીવ્રતા ૮-૧૩ હર્ટઝની હોય છે, ડો. હિલે અનુમાન કર્યા કરતાં ઘણા ઓછાં. બીટા તરંગો કે જે સંપૂર્ણ સજાગતાની અવસ્થા દરમિયાન ઉદ્ભવે છે તે ૧૩-૩૦ હર્ટઝની રેન્જમાં છે. શું તેઓ ફીક્વંસી વિશે અનુમાન કરવાનું ચૂકી ગયા તેનાથી કંઈ ફરક પડે છે ? ના. જે સૂચક છે તે એ છે કે આપણા મગજની પ્રવૃત્તિઓ વડે ઉર્જા પેદા થાય છે.

પછી ડો.હિલ તેમનો સૌથી પ્રબળ મુદ્દો બનાવવા માટે આગલી સદીના સૌથી પ્રભાવી વૈજ્ઞાનિક વ્યક્તિ તરફ વળે છે, ડો. એલેક્ઝાંડર ગ્રેહામ બેલ, કે જેમણે ટેલીફોન શોધ્યો. એક એવું સાધન કે જે ધ્વનીના તરંગોને ઈલેક્ટ્રીકલ કરંટમાં ફેરવે છે અને પછી ફરી બીજા સ્થળે તે કરંટને ધ્વની તરંગોમાં ફેરવીને અવાજ પહોંચાડે છે. ઉર્જાને એક સ્થળેથી બીજા સ્થળે ફેરવી શકાય અને તે તેની સાથે પોતાની મૂળ લાક્ષણિકતાઓ લઈ જઈ શકે તે વિચારથી બેલ પોતે જ ખૂબ જ કૂતુહલ પામ્યા હતા. જેને તે “વાયરલેસ ટ્રાન્સમીશન” કહે છે, જેને આપણે એકદમ સામાન્ય રીતે રેડીયો તથા ટેલીવિઝનમાં જાણીએ છીએ, તેણે ડો. બેલના વિચારોને વધુ ઉત્તેજિત કર્યા. (તેઓ ઈન્ટરનેટ, સેલ ફોનસ અને MRI થી કેટલા ઉત્તેજિત થયા હોત તે વિચારો !)”

શોધક નોંધે છે કે :

“આપણે વાયરલેસ તરંગો વિશે જે જાણીએ છીએ તેના આધારે એ કલ્પનામાં રાચી શકીએ, જે મેં કહ્યું છે તેમ આપણે તે બધાને અસ્તિત્વ

ધરાવતા હશે તેવા તરંગોની વિશાળ શ્રેણી તરીકે ઓળખી શકીએ. જો વિચાર તરંગો વાયરલેસ તરંગો જેવા જ હોય તો તેઓ પણ મગજમાંથી પસાર થઈને અનંતપણે દુનિયા તથા બ્રહ્માંડ ફરતે વહી શકે. તેઓ દરેક પદાર્થના પરમાણુઓ ભલે તે ગમે તેટલા ઘન તથા ગીચ હોય, ને વિંટળાયેલા વાતાવરણના સર્વોચ્ચ સ્તરમાંથી પસાર થતા હોવાથી, શરીર અને ખોપરી તથા બીજા ઘન વ્યવધાનો તેમના માર્ગમાં કોઈ અંતરાય ઉભો કરી શકાશે નહીં.”

‘તમે પૂછશો કે જે બીજા લોકોના વિચારો આપણા મગજમાંથી વહે અને તેમાં એવા વિચારો ગોઠવે જે આપણી પોતાની અંદર પેદા ન થયા હોય, તો સતત અનુચિત હસ્તક્ષેપ તથા મુંઝવણ નહીં થાય ?’

“બીજા માણસોના વિચારો અત્યારે તમારા વિચારોમાં અનુચિત હસ્તક્ષેપ નથી કરી રહ્યા તે તમે કેવી રીતે જાણી શકો ? મેં માનસિક ખલેલની ઘણી ઘટનાઓ નોંધી છે જે હું ક્યારેય સમજાવી શકું તેમ નથી. દાખલા તરીકે, એક વક્તા શ્રોતાગણને સંબોધવામાં જે પ્રેરણા અથવા નાહિંમત અનુભવે છે તે મેં મારા જીવનમાં અનેક વખત અનુભવ્યું છે અને ક્યારેય તેનું ભૌતિક કારણ એકદમ બરાબર રીતે સમજાવી શક્યો નથી...”

“ટૂંકમાં, એ અનુમાન કે મન બીજા મન સાથે આદાન-પ્રદાન કરી શકે છે તે એ થીયરી પર આધારિત છે, કે વિચારો અથવા મહત્ત્વશીલ બળ એ વિદ્યુત ખલેલનો પ્રકાર છે જેને આકર્ષણ દ્વારા લઈ શકાય છે અને દૂરનાં અંતરે મોકલી શકાય છે...”

નિષ્કુર વૈજ્ઞાનિક વાર્તાઓ, સર્વથા ઠગાઈ કરનારાઓ તથા મનોરંજનકર્તાઓ કે જેઓ ભ્રમણા વડે પોતાની રોજી રળે છે તે બધાએ માનસિક આદાન-પ્રદાનના વિચારને એક હલકટ નામ આપ્યું છે. ડો.હિલ કે ડો.બેલ, કોઈએ પણ વળી જતા ચમચાઓ, ગરમ કોલસા પર ચાલવું અથવા પત્તાની રમતમાં લુચ્ચાઈ ને લોકો વચ્ચેના માનસિક જોડાણના વિચારના સૂચક ગર્ભિત અર્થ તરીકે કલ્પ્યા નથી અને ચોક્કસપણે ડો.હિલને આ વિષય કુતુહલ જગવનાર લાગ્યો નથી કારણ કે તે ફીલ્મોના પ્લોટમાં જોવાયેલ માનસિક થેરાપી ગણાશે.

તેઓ જેના પર ધ્યાન ખેંચવા માંગે છે તે એ વિચાર છે કે તમારી માનસિક ઉર્જાએ તમારા મગજનાં કાર્યોની બહાર એક ભૂમિકા ભજવવાની છે. પ્રથમ, તમને

કાર્ય કરવા તરફ દોરીને તે બાહ્ય દુનિયા બદલે છે. આ છાપ નકારી ન શકાય તેવી છે. પરંતુ જે વસ્તુ તમે ધ્યાનમાં લો તેવું તેઓ ઈચ્છે છે, તે એ છે કે તમારા મન પાસે બહાર મોકલવાની અને મેળવવાની બન્ને ઉર્જાઓ માટેની શક્તિ છે. આ ઉર્જાની અસર થાય તેવું સૌથી સંભવિત સ્થળ એક ધૂનકી માણસ વાળી નાખે છે તે ચમચો નથી, પરંતુ બીજાં મગજો છે, જે સમાન ઉર્જાઓના આધાર પર કાર્ય કરે છે.

ડો.હિલ આ અસરને “માનસિક તાલમેલ” (મેન્ટલ કેમેસ્ટ્રી)ના પરિણામ તરીકે વર્ણવે છે. આ કંઈક અંશે અચોક્કસ વાત છે, કારણ કે મન વચ્ચેના સંપર્કમાં ભૌતિક શાસ્ત્ર રસાયણશાસ્ત્ર કરતાં વધુ મોટી ભૂમિકા ભજવે છે. પરંતુ એ સાચું છે કે મગજની મોટાભાગની પ્રવૃત્તિ કોષો વચ્ચેની રાસાયણિક પારસ્પરિક અસરનું પરિણામ છે. દાખલા તરીકે એન્ડ્રોફીન્સ એ મગજના ચોક્કસ કોષો વડે બહાર કઢાતું રસાયણ છે જે ખૂશીની લાગણી ઉભી કરી છે. યાદશક્તિ આ હેતુ માટે સમર્પિત કોષો વચ્ચેની રાસાયણિક ક્રિયાઓ દ્વારા કામ કરતી દેખાય છે. જે વિદ્યુત ઉર્જા મનના તરંગો પેદા કરે છે તે પણ રાસાયણિક પ્રક્રિયાઓ વડે ઉત્પન્ન થાય છે.

તો પછી, માનસિક તાલમેલ (મેન્ટલ કેમેસ્ટ્રી) એ સંશોધન યોગ્ય છે તેમ દેખાય છે.

મનનો તાલમેલ (ધ કેમેસ્ટ્રી ઓફ માઈન્ડ)

ડો.હિલ એક બીજાને મળવા પર થતી લોકોની પ્રતિક્રિયા ચર્ચવા તરફ પાછા વળે છે.

કેટલાંક મગજો એકબીજા સાથે એટલા સ્વાભાવિક રીતે અનુકુળ થઈ જાય છે કે “પ્રથમ દૃષ્ટિનો પ્રેમ” એ આ સંપર્કની અનિવાર્ય નિપજ બને છે. આવા અનુભવને કોણ નથી જાણતું ? બીજા કિસ્સાઓમાં મગજો. એટલા પ્રતિકારી હોય છે કે પ્રથમ મુલાકાતમાં જ પરસ્પરના ઉગ્ર અણગમાઓ દેખાડે છે. એક પણ શબ્દ બોલાયા વગર અને ઉદ્દીપક તરીકે કાર્ય કરતા પ્રેમ અને ઘિક્કાર માટેનાં કોઈ પણ સામાન્ય કારણની સહેજ પણ નિશાની વગર આ પરિણામ આવે છે.

બે મનની મુલાકાતની અસરો એકદમ સહજ અવલોકનકર્તાને પણ દેખાય છે. દરેક અસરને એક કારણ હોવું જોઈએ ! બે મન કે જેઓ હમણાં જ સંપર્કમાં આવ્યાં છે. તેમની વચ્ચેનાં માનસિક વલણનો ફેરફાર એ દરેક મનના ઈલેક્ટ્રોન્સ અથવા એકમોની આ સંપર્ક દ્વારા ઉભા

થયેલ નવા ક્ષેત્રમાં પોતાની જાતને નવેસરથી ગોઠવવાની પ્રક્રિયા જ આમ બનવાનું કારણ હોય તેના કરતાં વધુ યોગ્ય બીજી કંઈ શંકા હોઈ શકે ?

બીજી રીતે કહીએ તો એક વ્યક્તિનાં માનસિક વલણની નજીકના લોકોના માનસિક વલણ પર અસર થાય છે. એક ડરથી ઘેરાયેલું મગજ બીજાઓમાં પણ ડર દાખલ કરવા લાગશે. એક લોભી મન, આનંદી મન, શાંત મન, બધા તેઓ જેના સંપર્કમાં આવશે તેના પર અસર કરશે અને અલબત્ત, જે મગજો જુદા પ્રકારની ઉર્જાથી ઉત્તેજિત થયાં છે તેઓ તેને ઓળખશે અને અનુકુળ થશે. આ અનુકુલનનો પ્રકાર એ નવા લોકોના પ્રત્યાઘાતોનો સ્ત્રોત છે; કેટલાક ખૂબ જ નજીકના સંબંધી લાગશે, જ્યારે બીજા અભિમુખતામાં એટલા જુદા હશે કે આપણે તેમની ઉર્જા અથવા માનસિક તાલમેલથી ગુસ્સે થઈએ છીએ અથવા ડર પામીએ છીએ.

ડો.હિલ લોકો વચ્ચેના માનસિક તાલમેલની અસરોની ટુંકા ગાળાના અને લાંબાગાળાની અસરોનાં અસંખ્ય ઉદાહરણો પૂરાં પાડે છે. તેઓ નોંધે છે કે લગ્નો અને પ્રેમભર્યા સંબંધો કદાચ પ્રારંભિક રીતે સાનુકુળ પ્રત્યાઘાતોના આધાર પર ઘડાયા હોય. પરંતુ...

@snehnusarnamu

સમગ્ર સુસંસ્કૃત દુનિયા જાણે છે કે લગ્ન પછીના જોડાણના પ્રથમ બે અથવા ત્રણ વર્ષ મોટેભાગે ઓછા વધતા અંશે ક્ષુદ્ર સ્વભાવની અસંમતિ વડે નોંધાયા છે. આ “ગોઠવાવા”નાં વર્ષો છે.

જ્યારે બીજાં કારણો પણ છે, લગ્નનાં આ શરૂઆતનાં વર્ષો દરમિયાન સંવાદિતાનો મુખ્ય અભાવ સંવાદિતાપૂર્વક મનના તાલમેલના ધીમાપણાને કારણે છે. અલગ રીતે કહીએ તો, એકરસ થતાં ઉર્જાના ઈલેક્ટ્રોન્સ અથવા એકમો, જેને મન કહેવાય છે તે ઘણી વખત પ્રથમ સંપર્કમાં અતિશય મૈત્રીપૂર્ણ કે પ્રતિસ્પર્ધાત્મક નથી હોતા, પરંતુ સતત સહવાસ દ્વારા તેઓ પોતાની જાતને સંવાદિતામાં ઢાળી લે છે, સિવાય કે જુજ કિસ્સાઓમાં, જ્યાં આ જોડાણની આ એકમો વચ્ચે ખુલ્લી દુશ્મનાવટ તરફ દોરી જતી અવળી અસર થાય છે.

માનવ મનની કેમેસ્ટ્રીની અસર એવી રીતે દર્શાવાઈ છે કે કોઈપણ અનુભવી જાહેર વક્તા, તેના શ્રોતાગણ વડે તેમનાં વિધાનો કેવી રીતે સ્વીકારાય છે તેનું ઝડપથી અર્થઘટન કરી શકે છે એક હજાર લોકોના શ્રોતાગણમાંથી માત્ર એકના મગજમાં ઉભી થયેલ પ્રતિકારાત્મકતા જે

વ્યક્તિ પ્રતિકારાત્મકતાની અસરોની કેવી રીતે નોંધ લેવી અને તેને કેવી રીતે “અનુભવવું” તે શીખ્યો હોય તે તરત જ ઓળખી શકે છે. તે ઉપરાંત, જાહેર વક્તા તેના શ્રોતાઓમાંના એ લોકોના ચહેરાના હાવભાવ વડે કોઈપણ રીતે પ્રભાવિત થઈને અથવા અવલોકન કર્યા વગર પણ આ અર્થઘટનો સમજી શકે. આ હકીકતના હિસાબે, એક શ્રોતાવર્ગ તેના ચહેરાના હાવભાવ દ્વારા સંતોષ અથવા અસંતોષનો એક જ હાવભાવ નિર્દેશ કરીને જરા પણ અવાજ કર્યા વગર એક વક્તાને વક્તૃત્વકળાની મહાન ઉંચાઈ સુધી લઈ જવા અથવા તેને નિષ્ફળતાની ગર્તામાં ધકેલવાનું કારણ બની શકે.

બધા જ “નિપુણ વેચાણકર્તાઓ” સંભવિત ગ્રાહક કહે છે તેના પરથી નહીં પરંતુ વેચાણ કર્તાના મગજની કેમેસ્ટ્રી વડે, હસ્તક્ષેપ અથવા “અનુભવાવા” વડે “બંધ કરવા માટેના માનસિક સમય” ની ક્ષણ આવી ગઈ છે તે પારખી લે છે. શબ્દો ઘણી વખત તેને બોલનારના ઈરાદાનો ખોટો ખ્યાલ આપે, પરંતુ મનની કેમેસ્ટ્રીનું સાચું અર્થઘટન આવી કોઈ શક્યતા માટે છટકબારી રહેવા દેતું નથી. દરેક સક્ષમ વેચાણકર્તા જાણે છે કે મોટાભાગના ગ્રાહકોને વેચાણના છેક ચરમ બિંદુએ નકારાત્મક વલણની અસર થવાની આદત હોય છે.

દરેક મનને એક વિદ્યુત ક્ષેત્ર હોય છે. દરેક વ્યક્તિના મનની પાછળ રહેલાં ‘મૂડ’ અને આ ‘ક્ષેત્ર’ સર્જતા મનની કેમેસ્ટ્રીના પ્રકારના આધારે આ ક્ષેત્રના પ્રકાર જુદા જુદા હોય છે...

આ લેખક વડે મનાયું છે કે કોઈ પણ વ્યક્તિગત મનની કેમેસ્ટ્રીની સામાન્ય અથવા સ્વાભાવિક પરિસ્થિતિ તેના શારીરિક વારસા, વક્તા એ વિચારોનો પ્રકાર, જે તે મન ઉપર કાબુ ધરાવે છે, તેના પ્રકારનું પરિણામ હોય છે. એટલે કે દરેક મન એ હદ સુધી સતત બદલાતું હોય છે કે વ્યક્તિની ફીલોસોફી તથા વિચારોની સામાન્ય ટેવો તેના અથવા તેણીના મનની કેમેસ્ટ્રી બદલે છે... એટલે કે એ જાણીતી હકીકત છે કે વ્યક્તિ કદાચ સ્વૈચ્છીક રીતે તેનું મન બદલે જેથી તે જેના સંપર્કમાં આવે તે બધા સાથે કાં તો આકર્ષાય અથવા અપાકર્ષાય ! બીજી રીતે કહીએ તો, કોઈપણ વ્યક્તિ એ ધારી શકે કે કયું માનસિક વલણ બીજાને આકર્ષી અથવા ખૂશ કરી શકશે અથવા અપાકર્ષી અથવા પ્રતિકારાત્મક બની શકશે અને તે પણ શબ્દો અથવા ચહેરાના

હાવભાવ અથવા શારીરિક હલનચલન અથવા આચરણની મદદ વગર.

જો તમે ડો.હિલનાં કાર્યથી પરિચિત છો, તો હવે કદાચ તમે હકારમાં ડોક હલાવો તેવું બને. હકારાત્મક માનસિક વલણનો વિચાર એ તેમના પાછળના લખાણના મોટાભાગનો મૂળાધાર તથા અમુલ્ય સાધન છે. હકારાત્મક માનસિક વલણ તમે જેને મળો તે લોકો પર તેની અસર કરતાં ઘણા વધારે ફાયદા લઈ આવે છે. પરંતુ જેણે મનની હકારાત્મક સ્થિતિ વિકસાવવા માટે કાર્ય કર્યું છે તે કોઈપણ જાણે છે કે તમે બીજા લોકોના વલણોમાં બદલાવ લાવવા માટે ઉદ્દીપક બની જાવ છો. અને દુર્ભાગ્યે એવી જ રીતે એ પણ સાચું છે કે જ્યારે તમે મનની નકારાત્મક અવસ્થામાંથી પસાર થઈ રહ્યા હો ત્યારે તમે મોટેભાગે તમારા તરફ વળેલા બીજાઓમાં પણ નકારાત્મકતા લાવો છો. આ સાદી માનસિક કેમેસ્ટ્રી છે.

આ માનસિક આદાન-પ્રદાન આપણને ખબર પડે કે નહીં, પરંતુ બધો સમય ચાલતું રહે છે. આપણા વલણને આધારે તે મદદરૂપ અથવા નુકશાનકર્તા હોય છે. માટે હકારાત્મક માનસિક વલણ અપનાવવું એ ઘણું ફાયદાકારક દેખાય છે. અને આપણે અતિ અંગતથી લઈને એકદમ ઔપચારિક સુધીના જે પણ સંપર્કો બનાવીએ તે બધા પર એક હકારાત્મક અસર મૂકે છે.

મનની કેમેસ્ટ્રી અને આર્થિક શક્તિ

પરંતુ એક સ્પષ્ટપણે નિશ્ચિત ધ્યેયનો ઉપયોગ કરીને અને મનમાં એક હેતુ સાથે જો નિયમિત જોડાણ સર્જવાનો કોઈ માર્ગ હોય તો ? આ જોડાણ એ બરાબર એ જ છે, જે એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ મેળવે છે.

બે અથવા વધારે મનના સંપૂર્ણ સંવાદિતાવાળા આત્મા સંમિશ્રણને સાથે લાવીને એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ સર્જી શકાય છે. આ સંવાદિતાભર્યા સંમિશ્રણમાંથી, મનની કેમેસ્ટ્રી એક ત્રીજું મન સર્જે છે, જેનો કદાચ એક અથવા બધાં વ્યક્તિગત મન વડે ઉપયોગ કરાય તથા કબજો લઈ લેવાય. જ્યાં સુધી વ્યક્તિગત મનો વચ્ચે મૈત્રીપૂર્ણ સંવાદી સુમેળસહકાર ચાલુ રહે ત્યાં સુધી આ ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ પ્રાપ્ય રહેશે. જે ક્ષણે મૈત્રીપૂર્ણ જોડાણ તુટશે, તે જ ક્ષણે તે છીન્નભિન્ન થઈ જશે અને તેના અસ્તિત્વના બધા જ પૂરાવાઓ અદૃશ્ય થઈ જશે.

એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ના ભાગીદારો વચ્ચે આવશ્યક સંવાદિતા અસંખ્ય રીતે સર્જા શકાય :

દરેક વેચાણ વ્યવસ્થાપક અને લશ્કરનો દરેક કમાન્ડર અને જીવનના બીજા કોઈપણ માર્ગમાંનો દરેક આગેવાન સફળતાની પ્રાપ્તિમાં સર્વસામાન્ય સમજણ તથા સહકારના જુસ્સાની જરૂરીયાત સમજે છે. હેતુની સંવાદિતાનો આ જુથ જુસ્સો સ્વૈચ્છિક અથવા દબાણપૂર્વકની શિસ્ત દ્વારા મેળવી શકાય છે. તેનો પ્રકાર એવો હોવો જોઈએ કે વ્યક્તિગત મન એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’માં એકરૂપ થઈ જાય. જેનો એવો અર્થ થાય છે કે આ વ્યક્તિગત મનોની કેમેસ્ટ્રી એવી રીતે ફેરવાય કે આ બધાં મન એકરૂપ થઈ જાય અને એક તરીકે કાર્ય કરે.

આ ‘એકરૂપ થવાની’ પ્રક્રિયા જે પદ્ધતિ દ્વારા થાય છે તે જેટલી વ્યક્તિઓ જેટલા પ્રકારની નેતાગીરીમાં રોકાયેલી હોય તેટલી મોટી સંખ્યામાં હોય છે. દરેક નેતાની તેના અનુયાયીઓનાં મગજોનો સમન્વય કરવાની પોતાની પદ્ધતિ હોય છે. લોકોનાં નિશ્ચિત જુથનાં વ્યક્તિગત મનને નબળા પાડવાના આશયથી કોઈ વ્યક્તિ સજાનો ભય દેખાડીને રમત કરશે તો કોઈ બીજું ઈનામ આપવાની રમત રમશે, કે જ્યાં તેઓને એક ‘જુથમન’માં ફેરવી શકાય. વિદ્યાર્થીઓએ વ્યક્તિગત મનને જુથમાં એકરૂપ કરવા માટેની પ્રક્રિયામાં આ ક્ષેત્રમાં આગેવાનો વડે કામે લગાડાયેલ પદ્ધતિઓ શોધવા માટે મુત્સદ્દીગીરી, રાજનિતી, વ્યાપાર કે નાણાંકીય ઇતિહાસમાં ઉંડાણપૂર્વક શોધ કરવી નહીં પડે.

બીજા શબ્દોમાં, નેતાઓ ડો.હિલ જેની પહેલાં જ ચર્ચા કરી ચૂક્યા છે તે પાયાના માનવ હેતુઓથી સંપૂર્ણ સજાગ થઈને જ ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ સર્જે છે. ડો.હિલ અહીં સામાન્ય રીતે અને ‘જુથમન’ વાક્યખંડના તેમના ઉપયોગ વિશે વાત કરે છે, જે તમને એ ધારવા તરફ ન દોરી જવી જોઈએ કે તમારે એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’નું સર્જન કરવા માટે એક સૈન્ય અથવા અનુયાયીઓની બહોળી સંખ્યાની જરૂર છે. યાદ રાખો, ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ના લાભો લણવાનું શરૂ કરવા માટે માત્ર બે મનની જરૂર પડે છે. ખરેખર તો, ડો.હિલ સૂચવે છે કે છ અથવા સાત લોકો એ ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ માટે સૌથી અસરકારક સંખ્યા હોઈ શકે, પરંતુ વધુ અથવા ઓછા ભાગીદારો હોવા એ તમને આવું જુથ શરૂ કરવામાં નાહિંમત ન કરવા જોઈએ. એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ સર્જવા માટે તમારે માત્ર બે લોકો જરૂરી છે.

છતાં, ‘માસ્ટર માઈન્ડ’માંથી મેળવવાના લાભો ક્યા છે ? સૌથી સમર્થ રીતે :

જ્યારે બે અથવા વધુ લોકો તેમનાં મગજોને સુમેળભર્યા બનાવે અને ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ તરીકે ઓળખાતી અસર ઉભી કરે, ત્યારે જુથમાંની દરેક વ્યક્તિને જુથના બીજા બધા જ સભ્યોના અર્ધ જાગૃત મન દ્વારા જ્ઞાન એકઠું કરવાનું તથા તેમની સાથે સંપર્ક કરવાની સત્તા સુપરત થાય છે. આ સત્તા તેનામાં મનને તરંગોના ઉચ્ચદરે ઉત્તેજીત કરવાની અસર હોવાના લીધે, અને અન્યથા પોતાને જેને છઠ્ઠી ઈન્દ્રીય તરીકે દેખાય છે તેવી સભાનતા અને વધુ સ્પષ્ટ કલ્પનાના સ્વરૂપમાં પોતાને દર્શાવીને તાત્કાલિક ધ્યાન ખેંચાય તેવી બને છે. આ એ છઠ્ઠી ઈન્દ્રીય છે જેના દ્વારા નવા વિચારો મનમાં ‘ઝબકશે.’ આ વિચારો વ્યક્તિના મગજને કાબુમાં લેનાર વિષયનું સ્વરૂપ અને પ્રકાર લઈ લે છે. જો સમગ્ર જુથ એક ચોક્કસ વિષયને ચર્ચવાના હેતુથી મળ્યું હોય તો હાજર રહેલા બધાના મનમાં તે વિષયને લગતા વિચારો ઉભરાવા લાગશે, (જાણે કોઈ બાહ્ય બળ તેમનું નિર્દેશન કરતું હોય તેમ. જેઓ ‘માસ્ટર માઈન્ડ’માં ભાગ લઈ રહ્યા હોય તેમનાં મગજો લોહચુંબક બની જશે, જે ઉચ્ચ રીતે તંત્રબદ્ધ કરાયેલ અને વ્યવહારુ પ્રકારનાં ઉદ્દીપક વિચારો અને યુક્તિઓને આકર્ષશે.

મનને એકરૂપ કરવાની પ્રક્રિયા જેને અહીં ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ તરીકે વર્ણવવામાં આવી છે. તેને એની સાથે પણ જોડી શકાય જે ઘણી ઈલેક્ટ્રીકલ બેટરીઓને એક ટ્રાન્સમીશન વાયર સાથે જોડે છે અને એ રીતે બેટરી જે ઉર્જાનો જથ્થો ધરાવે છે તેને તે લાઈનમાં શક્તિ તરીકે પસાર કરે છે. વ્યક્તિગત મગજને ‘માસ્ટર માઈન્ડ’માં એકરૂપ કરવાનો કિસ્સો પણ બરાબર આવો જ છે. મનની કેમેસ્ટ્રીનો સિદ્ધાંત હોવા છતાં, દરેક મગજ જુથમાંનાં બીજાં બધાં મગજોને ત્યાં સુધી ઉદ્દીપ્ત કરે છે, જ્યાં સુધી આ મન ઉર્જા એટલી પ્રબળ ન થઈ જાય કે તે ઉંડી અને વૈશ્વિક ઉર્જા સાથે જોડાય...

આ એક આશ્ચર્યજનક અને શંકારહીત તારણ છે, અને જે કોઈપણ જીવનમાં કશુંક પ્રાપ્ત કરવાની આશા રાખે છે. તેને માટે અતિશય સૂચક છે. જરાક ઓછી દૃઢતાપૂર્વક કહેવાયેલો આ ડો.હિલનો વિચાર એ છે કે એક જ ધ્યેય પર કેન્દ્રિત થયેલ મગજોનાં પાસે દરેક મગજ કરે છે તે કાર્યને વિસ્તારવાની ક્ષમતા છે.

બેસુમાર પ્રેરણા, વધેલી સર્જનાત્મકતા, સુલઝેલી સમસ્યાઓ, પુષ્કળ ઉત્સાહિતતા તથા કાર્યક્ષમ કાર્ય એ તેના ફાયદા છે.

શા માટે વધુ લોકો તેને લણતા નથી ?

વિસંવાદી મહત્વાકાંક્ષાઓ સામાન્ય રીતે એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ ને કાર્ય કરતાં અટકાવે છે. એક ગેરેજમાં કામ કરતા બે જુવાનીયાનો દાખલો લોકો કે જેઓ તેમનાં જ્ઞાન અને દૃષ્ટિને એપલ કોમ્પ્યુટર્સ બનાવવા માટે એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’માં જોડી શક્યા. એક એવી કંપની, જેણે પર્સનલ કોમ્પ્યુટર ક્રાંતિ શરૂ કરી અને IBM જેવી કંપનીને મુંઝવી. સ્ટીવ જોબ્સ અને સ્ટીવ વોઝનીયાક પાસે મોટા કોર્પોરેશનને પ્રાપ્ય હોય તેવા નાણાંકીય સ્ત્રોતો કે ઈજનેરી તજજ્ઞતા નહોતાં, પરંતુ તેમણે તેમની બધીજ માનસિક શક્તિને એક જ ધ્યેય પર એકાગ્ર કરીને સફળતા સર્જી.

છેવટે, એપલ એક મોટી કંપની બની, પરંતુ IBM અને બીજી મોટી કંપનીઓ જેમ તે પણ લડખડાણી. બે કર્મચારીઓની બધી જ ઉર્જા એક માત્ર ધ્યેય પર કેન્દ્રિત કરવાને બદલે, કંપની પાસે બહુગુણિત ધ્યેયો હતાં, જેવા કે કોર્પોરેટ ગ્રાહકોને સંતુષ્ટ કરવા, નવા ગૃહ વપરાશકારોને આકર્ષવા, નવી ઓપરેટીંગ સીસ્ટમ વિકસાવવી અને સ્ટોક ધારકોને ખૂશ કરવા ‘માસ્ટર માઈન્ડ’નું અસ્તિત્વ સ્થગિત થઈ ગયું અને એપલમાં એક વખત જે ધાર હતી તે તેણે ગુમાવી.

મોટાં તંત્રોને તેમના પોતાના ફાયદાઓ - સચ્ચાઈઓ હોય છે, પરંતુ ઉચ્ચ અધિકારીઓ માટે દરેક જણને એક જ ધ્યેય પાછળ એક કરવા અને એવું ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ સર્જવું જે બધા કર્મચારીઓને સામેલ કરે, તે કરવું અતિશય મુશ્કેલ છે. સ્ત્રોતો માટે વધારે પડતી સ્પર્ધા છે, કંપનીના ફાયદા કરતા અંગત ફાયદા માટેની વધારે પડતી છેતરપીંડી છે. વેચાણકર્તા લોકો નીચી કિંમત ઈચ્છે છે, સ્ટોક ધારકો મજબૂત બોટમલાઈન ઈચ્છે છે, જાહેર સંબંધો જુથ નવી પદોન્નતીની સ્કીમ સૂચવે છે અને કાયદા વિભાગ જવાબદારીના પ્રશ્નો વિશે ચિંતિત છે.

તો પછી, વિરોધાભાસ નાનાં જુથ સાથે છે. સાથે મળીને કાર્ય કરવામાં તેમનો હેતુ શું છે તે દરેક ભાગ લેનાર જાણે છે. દરેક જણ ક્રિયાવિધિની કિંમત અને ફાયદા જોઈ શકે છે. તેઓ મુક્તપણે જુથ વિચારણા કરી શકે છે, એકબીજા સાથે મોટેથી ચર્ચા વિચારણા કરી શકે છે અને કલ્પી શકે છે કે તેઓમાંથી એક પણ જો સફળ થશે, તો બીજાઓ પણ સફળ થવાના જ છે. આ એક સુસંગઠિત કાર્યનો પ્રકાર છે, જે એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’માંથી આવે છે. ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ની આ શક્તિ છે.

ડો.હિલ એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ની ચર્ચા કરે છે, જે તેમણે તેમના દિવસોમાં ત્રણ

મહત્વની વ્યક્તિઓ વચ્ચે જોયું હતું. તેમણે તેને ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ કહ્યું ન હતું, પરંતુ તેમણે જે સર્જ્યું હતું તે એ હતું. તેઓ હતા હેન્રી ફોર્ડ, થોમસ એડીસન અને હાર્વી ફાયરસ્ટોન, એક ટાયર કંપનીના સ્થાપક જે તેમનું નામ ધરાવે છે આ ત્રણે મિત્રો હતા અને તેમણે ઘણાં વર્ષો સુધી સાથે વેકેશન ગાળ્યું હતું. ડો.હિલને એ નોંધપાત્ર લાગ્યું કે, એ ત્રણેય, જેમની પાસે ઘણું ઓછું ઔપચારિક શિક્ષણ હતું, એકદમ સામાન્ય પૃષ્ઠભૂમિમાંથી અને ઓછા સમૃદ્ધ પરિવારોમાંથી આવતા હતા, તેમણે તેમનાં જીવનમાં આટલી મહાન ઉંચાઈ પ્રાપ્ત કરી હતી. તેમણે અનુમાન કર્યું કે તેમની વચ્ચેનાં જોડાણે તેમની પાસે તેમની આસપાસ રહેલા વિચારો એકઠા કરાવ્યા, નવી માહિતીથી લગોલગ રાખ્યા અને તેમણે જે પુષ્કળ પ્રમાણમાં સર્જ્યા હતા, તે નવા વિચારોને લાગુ કરવા માટેની તકોને ઓળખવી.

(આના પ્રકાશમાં, ઘણાં વર્ષો પછી, ફોર્ડ મોટર કંપની અને ફાયરસ્ટોન ટાયર્સ વચ્ચે પડેલી ફાટ પર વિચારવું તે નિરાશાજનક રીતે માર્મિક લાગે છે. ‘ફોર્ડ એક્સ્પ્લોરર’ માટેનાં ટાયર સાથેની જવાબદારીને લગતી સમસ્યાઓ પરના વિખવાદ વિશે જો હેન્રીફોર્ડ અને હાર્વી ફાયરસ્ટોન સાથે બેસીને ચર્ચા કરી શક્યા હોત તો કદાચ ઘણો જ અલગ માર્ગ લીધો હોત. બન્ને કંપનીઓ તેમની આબરુને નુકશાન પહોંચાડવાને બદલે મદદરૂપ થઈ શકી હોત અને જીંદગીઓ બચી શકી હોત.)

ડો. હિલે ‘બીગ સીક્સ’ તરીકે જાણીતા શીકાગો બીઝનેસમેનનાં જુથ વચ્ચે અને તે સમયે યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ સ્ટીલ કોર્પોરેશન તરીકે ઓળખાતી કંપનીના અધીકારીઓ વચ્ચે આ જ પ્રકારનું અનુસંધાન જોયું હતું. આજે આખી દુનિયામાં સફળ પ્રયત્નોમાં આ જ માનસિક જોડાણ કામ કરે છે. સ્ટીવન સ્પીલબર્ગ ડ્રીમવર્ક્સ પીક્ચર્સમાં જેફ્રી કાત્ઝેનબર્ગ અને ડેવીડ જેફેન સાથે કામ કરે છે અને જો સ્પીલબર્ગનું નામ છાપાંઓમાં વધારે દેખાય છે તો એનો અર્થ એવો ભાગ્યે જ છે કે બીજા બે તેમની કંપનીની સફળતામાં ગંભીરપણે, કે ગહન રીતે ફાળો નથી આપતા. ડ્રીમવર્ક્સ એ એક વિશાળ કંપની છે, પરંતુ જો એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ ત્યાં કામ કરતા બધાને આવરતું ન હોય તો પણ એમ ધારવું યોગ્ય છે કે તેની સફળતાનો થોડોક હિસ્સો તેને ચલાવનાર માણસો વચ્ચેના કાર્ય કરતા સંબંધોમાંથી ઉભો થાય છે.

ડો.હિલ દર્શાવે છે તેમ :

તમે જ્યાં અને જ્યારે પણ એક વ્યાપાર, નાણાતંત્ર અથવા ઉદ્યોગ અથવા વ્યવસાયોમાંના કોઈની પણ આગળ પડતી સફળતા જોવો, તો એ ખાતરી રાખજો કે આ સફળતાની પાછળ કોઈ એવી વ્યક્તિ છે, જેણે મનની કેમેસ્ટ્રીનો સિદ્ધાંત લાગુ કર્યો છે, જેના દ્વારા એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’નું સર્જન થયું છે. આ આગળ પડતી સફળતા એક વ્યક્તિના

હાથનું કામ હોય તેવું દેખાય છે, પરંતુ નજીકથી જોવો તો બીજી વ્યક્તિઓ કે જેમનાં મગજ પણ તેની પોતાની સાથે સમન્વય કરી રહ્યા છે તે જોઈ શકશો.

માનવશક્તિ (મેનપાવર) એ એક સંયોજિત જ્ઞાન છે, જે બુદ્ધિપૂર્વકની ક્રિયાઓ વડે વ્યક્ત થયું છે !

કોઈ પણ પ્રયત્નને જ્યાં સુધી તે પ્રયત્નમાં રોકાયેલ વ્યક્તિઓ તેમનું જ્ઞાન અને ઉર્જાને સંપૂર્ણ સંવાદિતામાં સંયોજન ન કરે ત્યાં સુધી સંયોજિત કહી શકાય નહીં. આવા પ્રયત્નના સંવાદિતાપૂર્વકનાં સંયોજનનો અભાવ એ દરેક વ્યાપારની નિષ્ફળતાનું વાસ્તવમાં મુખ્ય કારણ છે.

હવે ડો.હિલ તેમણે લીધેલા એક વર્ગમાંથી એક વાત યાદ કરે છે. તેમણે તેમના વિદ્યાર્થીઓને હેત્રી ફોર્ડની સંપત્તિ વર્ણવતો નિબંધ લખવા કહ્યું, તેમાંના મોટા ભાગનાઓએ રોકડ અને શેરો, કારખાનાંઓ અને ઈન્વેન્ટરીનાં વર્ણન રજુ કર્યાં, પરંતુ એકે વ્યક્ત કર્યું કે :

@snehnusarnamu

‘હેત્રી ફોર્ડની મિલકતો મુખ્યત્વે બે વસ્તુઓ ધરાવે છે. (૧) વર્કીંગ કેપીટલ (કાર્યમૂડી) અને કાચી અને પૂરી થયેલી સામગ્રીઓ; (૨) હેત્રી ફોર્ડ પોતે અનુભવોમાંથી મેળવેલ જ્ઞાન અને સારી રીતે તાલીમબદ્ધ તંત્રનો સહયોગ, જે આ જ્ઞાનનો ફોર્ડની દૃષ્ટિમાંથી ફાયદા માટે કેવી રીતે શ્રેષ્ઠ ઉપયોગ કરવો તે સમજે છે. આ બન્ને મિલકતોના જુથોનું ડોલર્સ અને સેન્ટમાં વાસ્તવિક મુલ્ય, જ્યારે બધું અડસટ્ટે સાચું મનાતું હોય ત્યારે આકારવું અશક્ય છે, પરંતુ મારો મત છે કે તેમનું સાપેક્ષ મુલ્ય નીચે મુજબ છે.’

ફોર્ડ ઓર્ગેનાઈઝેશનનું વ્યવસ્થિત કરાયેલ જ્ઞાન - ૭૫% રોકડા રકમ તથા દરેક પ્રકારની ભૌતિક મિલકતનું મુલ્ય જેમાં કાચી અને તૈયાર સામગ્રીનો પણ સમાવેશ છે - ૨૫%

આ એક એવો વિચાર છે જેની સાથે ડો.હિલ દૃઢતાપૂર્વક સમંત થાય છે. તેઓ નોંધે છે કે :

એમાં કોઈ સવાલ નથી કે હેત્રી ફોર્ડની સૌથી મોટી મિલકત તેમનું મગજ

છે. પછી તેમના અંતરગ સહયોગીઓના વર્તુળનાં મગજ આવશે, કારણ કે તેમના સંયોજન દ્વારા આ ભૌતિક મિલકત, કે જેના પર તે કાબુ ધરાવે છે, તે એકઠી થઈ હતી.

ફોર્ડમોટર કંપનીની માલિકીના દરેક કારખાનાનો નાશ કરી નાખો; કાચી તેમજ તૈયાર સામગ્રીના દરેક ટન, દરેક પૂરાં થઈ ગયેલાં વાહનો અને કોઈપણ બેંકમાં જમા થયેલ દરેક દરેક ડોલર, અને છતાં હજી પણ દુનિયામાં આર્થિક રીતે ફોર્ડ સૌથી વધારે શક્તિશાળી માણસ હશે. જે ભેજાંઓએ ફોર્ડનો વ્યાપાર ઘડ્યો હતો તેઓ ટૂંક સમયમાં તેની નકલ બનાવી શકે છે. ફોર્ડ જેવાં ભેજાઓને નાણાં હંમેશાં અમર્યાદિત પ્રમાણમાં પ્રાપ્ય હોય છે.

આ લેખક પાસે જાણવાના માર્ગો છે ત્યાં સુધી, આ દુનિયામાં ફોર્ડ એ આર્થિક રીતે સૌથી શક્તિશાળી માણસ છે, કારણ કે તેની પાસે દુનિયાના કોઈપણ માણસનાં વ્યવસ્થિત કરાયેલ જ્ઞાન (ઓર્ગેનાઈઝડ નોલેજ) ની સૌથી વ્યવહારુ અને સૌથી તીવ્ર સંકલ્પના છે.

અલબત્ત, હેત્રી ફોર્ડ દુનિયાના આર્થિક રીતે સૌથી વધુ શક્તિશાળી વ્યક્તિ રહ્યા નહીં. ડો.હિલ ફોર્ડના ભાગનાં જેને તે ‘બ્લંડર’ કહે છે તેનો ઉલ્લેખ કરવાનું ચાલુ રાખે છે, ભલે તે શું હતાં તે બાબત તેઓ સ્પષ્ટ નથી. ફોર્ડની પ્રખ્યાત જાહેરાત કે “તેમના ગ્રાહકો તેઓ ઈચ્છે તે રંગની કાર મેળવી શકશે - જ્યાં સુધી તે રંગ કાળો હોય” - માં મુશ્કેલીનાં બીજ પડેલા હતાં. છતાં એ નોંધપાત્ર છે કે સફળતાના સિદ્ધાંતોનો સાર નાં પ્રકાશન પછીના બે દાયકામાં જનરલ મોટર્સ, ફોર્ડ કરતાં ચડીયાતી થઈ ગઈ હતી. એક ગુણવત્તા કે જે ફોર્ડના ખર્ચે ‘જીએમ’ ની સરસાઈને સમજાવવા માટે ઘણીવાર ટાંકવામાં આવે છે તે છે - નવી શરૂ થતી કંપનીની પ્રતિભાવાન ડીઝાઈન જુથો પાસેથી નવા વિચારો મેળવવાની ઈચ્છા, જ્યારે ફોર્ડની ગાડીઓએ બહુ ઓછાં નવસર્જનો દર્શાવ્યા. ભલે હેત્રી ફોર્ડ કદાચ શરૂઆતનાં મોટરગાડીનાં સૌથી પ્રજ્ઞાવાન માણસ ગણાયા હોય, છતાં એમ લાગે છે કે ‘જી એમ’માં ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ને કામે લગાડાયાં હતાં.

આજે દુનિયાના આર્થિક રીતે સૌથી શક્તિશાળી વ્યક્તિ તરીકે એકનું નામ લેવું મુશ્કેલ હશે. પરંતુ જો સ્ટીવ કેસ અથવા બીલ ગેટ્સ ઓચિંતા બેકાર થઈ જાય, તો શું એમાં કોઈ શંકા છે કે સફળ કંપનીઓ ઉભી કરવાની સાબિત થયેલી ક્ષમતાવાળા તે લોકોને ફરી શરૂઆત કરવામાં અને આબાદ થવામાં મુશ્કેલી પડશે ? હા, હંમેશા એવી પરિસ્થિતિઓ હોય છે, જ્યાં કોઈને ભાગ્ય ફળે છે, પરંતુ

માત્ર ભાગ્યનું ફળવું ટકતું નથી, તેમણે તેના પર ચણતર કરવું પડે છે.

તમારી પાસે જે કાંઈ પણ મિલકત હોય તે ઉભી કરવાની ક્ષમતાને ડો.હિલ ‘વ્યવસ્થિત કરાયેલ જ્ઞાન’ કહે છે. વ્યવસ્થિત કરાયેલ જ્ઞાન શક્તિમાં બદલાય છે તે આપણે જોયું છે અને

શક્તિ અથવા સત્તા અને સફળતા એ સમાનાર્થી શબ્દો છે ! એક બીજામાંથી વિકસે છે; માટે કોઈપણ વ્યક્તિ જેનામાં વ્યક્તિગત ભેજાંઓ વચ્ચે પ્રયત્નના સંવાદી સંયોજનના સિદ્ધાંત દ્વારા અથવા બીજી કોઈપણ પદ્ધતિથી શક્તિ-સત્તા-વિકસાવવાની ક્ષમતા અને જ્ઞાન છે તે કોઈપણ વાજબી ધંધાદારી કાર્ય સફળ થશે અને તેનો અંત સફળતાપૂર્વકનો આવવાની શક્યતા છે.

દેખીતી રીતે, તમે જેટલું વધારે જ્ઞાન નોંધી શકો અને તેનો ઉપયોગ કરી શકો, તેટલા તમે વધારે સારી સ્થિતિમાં છો. વ્યવસ્થિત કરાયેલ જ્ઞાનની લાયકાત પૈસા અથવા આબરુ કરતાં વધારે છે કારણ કે તેને પેલી મિલકતોમાં પરીવર્તિત કરી શકાય છે. ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ દ્વારા તમે તમારું જ્ઞાન અને તમારી તેને કાર્યક્ષમ રીતે લાગુ કરવાની ક્ષમતા બન્નેને વિસ્તારી શકો છો. તો પછી એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ને કાર્ય કરતું કરવામાં શું વાર છે ?

સંવાદિતાનું મનોવિજ્ઞાન

ડો.હિલ તેમનો પછીનો વિભાગ એક સાવધાની સાથે શરૂ કરે છે :

એમ ધારી ન લેવું જોઈએ કે એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’, ભેજાઓનાં દરેક જુથ કે જે સંવાદિતા ની સ્થિતિમાં સંયોગિતાનો દેખાવ કરે છે, તેમાંથી મશરૂમની જેમ તાત્કાલિક ફૂટી નીકળશે.

સંવાદિતા એ તે શબ્દના સાચા અર્થમાં, જેઓ ખ્રીસ્તી હોવાનો દાવો કરે છે તેવા લોક જૂથમાં ક્રીયાનીટી જેટલી વાસ્તવિક છે, તેટલી જ જુજ છે.

સંવાદિતા એ એક કેન્દ્રબિંદુ (ન્યુક્લીઅસ) છે જેની આસપાસ જેને ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ કહેવાય છે તે મનની અવસ્થા વિકસાવી જોઈએ. આ તત્વ વગર કોઈ ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ હોઈ શકે નહીં તે એક વારંવાર ફરી ફરીને કહી શકાય તેવું સત્ય છે.

વુડ્રો વિલ્સનનાં મનમાં તેમની લીગ ઓફ નેશન્સની દરખાસ્તમાં દુનિયાનાં સુસંસ્કૃત દેશોનું પ્રતિનિધિત્વ કરતા ભેજાંઓને એકઠાં કરીને એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ વિકસાવવાની વાત હતી. વિલ્સનની વિભાવના માણસના મનમાં ક્યારેય ઉદ્ભવેલી સૌથી દૂર ગામી માનવતાવાદી વિચાર હતો, કારણ કે તેણે એવા સિદ્ધાંત સાથે કામ પાડ્યું, જે દુનિયા પરના માનવોમાં સાચો ભાઈચારો સ્થાપવા માટે પૂરતી શક્તિ ધરાવે છે. ધ લીગ ઓફ નેશન્સ અથવા આંતરરાષ્ટ્રીય મગજોનું આવું જ કોઈ સંમિશ્રણ, જે સંવાદિતાની પ્રકૃતિવાળું હોય, તે નિશ્ચિતપણે એક વાસ્તવિકતા બનવાનું છે.

લીગ ઓફ નેશન્સ માટે ખેદ કરનાર અને એવું ભવિષ્ય ભાખનાર કે તેને એક ઉત્તરાધીકારી ‘ધ યુનાઈટેડ નેશન્સ’ મળશે, ડો.નેપોલિયન હિલ એકલા જ ન હતા. પછી ભલે તેની દરખાસ્ત જ આપણા પોતાના પ્રમુખ વડે મૂકાઈ હોય છતાં તેઓ લીગની નિષ્ફળતાનું મુખ્ય કારણ યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ વડે તેમાં ભાગ લેવાનો અભાવ છે, તે હકીકતને છાવરવા જેટલા દેશભક્ત પણ હતા જ. લીગે તરફડીયાં માર્યા કારણ કે તેના હેતુમાં દુનિયાની બધી જ મોટી સત્તાઓ વચ્ચે સહયોગની જરૂર હતી : યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ વગર તેનું ધ્યેય આગળ વધારવામાં જરૂરી સંવાદિતા મળી નહીં. તે એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’^૨ થઈ શક્યું હોત.

અલબત્ત સંવાદિતા એ ભ્રામક છે. ડો.હિલ જૂના જમાનાની ધાર્મિક પુનરુત્થાન સભાઓનું ઉદાહરણ ટાંકે છે. (૧૯૩૦માં પણ તેમણે તેમને ‘પૂરાણા’ તરીકે જોયા હતા) એક પુનરુત્થાન સભાની માનસિક ઉર્જા શક્તિશાળી છે પરંતુ ક્ષણિક છે. વેચાણના સેમીનારો અથવા સંસ્થાકીય મેળવડાઓમાં પણ આ એટલું જ સાચું છે, જ્યારે ભાગ લેનારાઓ એકઠા મળે છે, ગાંડા કાઢે છે, સંધાન ઉભુ કરે છે અને બિરાદરી મારે છે.

આને મનોવિજ્ઞાન કહો, મનની કેમેસ્ટ્રી કહો અથવા તમને ગમે તે બીજું કાંઈ પણ કહો (એ બધાં જ એક જ સિદ્ધાંત પર ટકેલાં છે), પરંતુ એ હકીકત કરતાં બીજું કંઈ જ એટલું નિશ્ચિત નથી કે જ્યારે પણ ભેજાઓનું એક જુથ સંપૂર્ણ સંવાદિતાના જુસ્સાના સંપર્કમાં લાવવામાં આવે છે ત્યારે તે જુથનું દરેક દિમાગ ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ કહેવાતી એક નોંધપાત્ર ઉર્જા વડે તાત્કાલિક પૂરવણી પામેલ તથા પુનઃ તાકતવર બની જાય છે.

વ્યાપાર અને ઉદ્યોગ ગૃહો તેમજ પ્રયત્નનાં બીજાં ક્ષેત્રોમાં છે તે બધા

જ આગેવાનોને નિશ્ચિત હેતુ સિધ્ધ કરવા માટે કોઈ ઘર્ષણ વગર કાર્ય કરી શકે એવા લોકોનાં જુથ સંગઠિત કરવાં તે ઘણું જ મુશ્કેલ છે તેમાં કોઈ આશ્ચર્ય નથી. દરેક વ્યક્તિ પોતાની અંદર બળો-દબાણો ધરાવે છે, જે જ્યારે સૌથી અનુકુળ સંવાદી વાતાવરણમાં મુકવામાં આવે તો પણ સંવાદી બનાવવાં મુશ્કેલ છે. જો વ્યક્તિગત દિમાગની કેમેસ્ટ્રી એવી છે કે તેના મગજના એકમોને સરળતાથી સંવાદી બનાવી નથી શકાતા, તો દિમાગોનાં એક જુથને સંવાદી બનાવવાનું કે જેથી તે એક સામાન્ય પદ્ધતિમાં, જે ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ તરીકે ઓળખાય છે તેના દ્વારા એક દિમાગ તરીકે કાર્ય કરે તેવી રીતે સંવાદી બનાવવાનું કેટલું મુશ્કેલ હશે તે વિચારો.

એ આગેવાન કે જે એક ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ની ઉર્જાઓને સફળતાપૂર્વક વિકસાવે છે અને નિર્દેશન કરે છે તેણે ચતુરાઈ, ધીરજ, દૃઢાગ્રહ, આત્મવિશ્વાસ, મનની કેમેસ્ટ્રીનું તલસ્પર્શી જ્ઞાન તથા સતામણીની જરાપણ નિશાની દર્શાવ્યા વગર ઝડપથી બદલાતા સંજોગોને (સંપૂર્ણ સમતોલ અને સંવાદી અવસ્થામાં) પોતાની જાતને અનુકુળ બનાવવાની ક્ષમતા ધરાવવી જોઈએ.

@snehnusarnamu

સફળતાના સિધ્ધાંતોના સૌથી મોટા ફાયદાઓમાંનો એક છે તે તમારા દિમાગનાં બળોને કેવી રીતે સંવાદી બનાવે છે. એક નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયની પૂર્ણતા તરફ વળાયેલું તમારું મન વિક્ષેપને અવગણવાનું શરૂ કરી દે છે. આત્મવિશ્વાસ, કલ્પના, ઉત્સાહીપણું, સ્વ-નિયંત્રણ, ખુશનુમા વ્યક્તિત્વ, ક્ષતિરહિત વિચારસરણી અને એકાગ્રતા પરના પાઠો એ બધું તમને તમારી પોતાની અંદરના બળોને કેવી રીતે સંવાદી બનાવવા તે દર્શાવશે. જેથી તમે બીજાના બળોને વધુ કાર્યક્ષમ રીતે સંવાદી બનાવી શકનાર બની શકો.

સફળ આગેવાને તેનાં દિમાગના રંગો બદલી શકવાની કાર્યીડા જેવી ક્ષમતા ધરાવવી જ જોઈએ, જેથી તે તેની નેતાગીરીના સંબંધમાં ઉભા થતા દરેક સંજોગોમાં બંધ બેસી શકે. તે ઉપરાંત તેણે ગુસ્સા અથવા સ્વ-નિયંત્રણ અભાવની જરાશી પણ નિશાની દર્શાવ્યા વગર એક મૂડ પરથી બીજા મૂડ પર જવાની ક્ષમતા પણ ધરાવવી જોઈએ. ...

આ ક્ષમતાઓ વગર કોઈ નેતા શક્તિશાળી ન થઈ શકે, અને શક્તિ વગર કોઈપણ નેતા ટકી ન શકે.

સંવાદિતા સર્જવી તે એક સમતોલન જાળવવાનું કાર્ય છે અને ખાસ કરીને એક યુવાન ‘માસ્ટર માઈન્ડ’માં તે મહાન પ્રયત્ન માંગી લે છે. છતાં એ નોંધવું યોગ્ય છે કે થોડીક પ્રગતિ ઝડપથી વિસ્તાર છે; લોકો સંવાદિતામાં હોવાનું, ખાસ કરીને ફળદાયક સંવાદિતામાં હોવાનું માણે છે. તમારા ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ને તેની પ્રથમ સિધ્ધિ માટે માર્ગદર્શન આપો, પછી તેના સભ્યો પાસે તમારા પ્રયત્નો સાથે સહયોગ કરવા માટે તથા તેમને એકત્ર કરવા માટે પુષ્કળ કારણો હશે. એમ નથી કહેતા કે આગળ જતાં કોઈ મુશ્કેલી નહીં આવે, પરંતુ જેમ એક નૌકાદળનો કમાન્ડર એક સાથે કામ કરેલ સૈન્ય સાથે જ યુદ્ધમાં હંકારી જશે, તેમ તમે જોશો કે તમારા ‘માસ્ટર માઈન્ડ’ના સભ્યોને જાણતા હોવું એ તમને તેમને વધુ સારી રીતે દોરી જવામાં મદદ કરશે.

દુનિયા સંવાદિતા સર્જ શકે તેવા આગેવાનો માટે ઝંખે છે. માત્ર ખૂબ જ અવિચારી અથવા હિનકોટીનાં લોકો તેનાથી ડરે છે. છતાં, તેનું સર્જન જેટલું એક વિજ્ઞાન છે, તેટલી જ એક કળા પણ છે અને તમે પ્રેરણાત્મક સંવાદિતાની અંદર તથા બહાર વિશે શીખતા હોવાથી તમારે હતોત્સાહ ન થવું જોઈએ. તમારા હેતુમાં તમારો દૃઢાગ્રહ અને માન્યતા એ તમારા આ પ્રયત્નમાં તમારા શ્રેષ્ઠ ટેકારૂપ બની રહેશે, છતાં આની પછીનાં દરેક પ્રકરણમાં તમે તમારે જેની જરૂર છે તેવી સંવાદિતા સર્જ શકો તેના માર્ગો વિશેના નવા વિચારો લણશો.

આ પ્રથમ પ્રકરણ લાંબુ છે. ડો.હિલે પોતાના બન્ને મુખ્ય મુદ્દા : મનની શક્તિ અને સંવાદિતાનું મહત્ત્વ : નો પરિચય આપવા માટે તેનો ઉપયોગ કર્યો છે. હવે આપણે વધુ ઝડપથી અને ઉર્જાવાન થઈને તેમણે પ્રથમ પ્રકરણમાં જે વિચારો મૂક્યા છે તેના વડે આગળ વધવાનું શરૂ કરશું.

તેમણે જે લખ્યું તે તમે વાંચો છો, અને સાથે આપેલાં લખાણને ધ્યાનમાં લો છો ત્યારે આ બે મુખ્ય વિચારો તમારા મગજમાં રાખો. તમારા મનની શક્તિ અને સંવાદિતાની શક્તિ આ બન્ને કોઈપણ જરાપણ યોગ્ય વસ્તુ સર્જવા માટે આવશ્યક છે. અને તેમને તમારા પોતાના હેતુઓ માટે કેવી રીતે વાળી શકાય તે તમે એક પછી એક પ્રકરણમાં જોશો. પરંતુ અહીં તમારે માટે જે અપાયેલું છે તેનાથી આગળ જવાનો પ્રયત્ન કરો અને તમારી પોતાની જીંદગી તથા પરિસ્થિતિ સાથે જોડાયેલા હોય તેવા વિચારોની અમલ બજાવણી શોધવાનો પ્રયાસ કરજો.

સફળતાના સિધ્ધાંતો એ કોઈ સૂત્ર કે નિરૂપણ નથી તેઓ કીર્તિ અને ભાગ્ય તરફ લઈ જતાં સત્તર સરળ પગલાંની શ્રેણી પૂરી નથી પાડતાં. તેઓ પોતાનું સૌથી મોટું વળતર લણતાં પહેલાં તમારી સક્રિય સંડોવણી તથા સંપૂર્ણ સમજ

માંગે છે. એ માત્ર એક દેખાવ પૂરતો ફાયદો નથી કે જેને દરેક શક્ય પરિસ્થિતિમાં લાગુ કરી શકાય. તમને દરેકે દરેક પરિસ્થિતિમાં લાગુ કરવા જ જોઈએ અને એ પરિસ્થિતિઓને એવી રીતે અનુકુળ કરવા જોઈએ કે માત્ર કેવી રીતે તે તમે જ સમજી શકો.

આ નેપોલિયન હિલના સફળતાના સિદ્ધાંતો છે. તેને તમારા સફળતાના સિદ્ધાંતો બનાવવાનો સમય આવી ગયો છે.

-
૧. હવે આપણે જાણીએ છીએ કે આણ્વીય બંધારણ આ વર્ણન કરતાં ઘણાં વધારે ગુંચવાણભર્યા હોય છે પરંતુ આવશ્યક મુદ્દો, કે બધા પદાર્થો સતત ગતિ કરતી ઉર્જાના અણુઓ સંયોજન છે તે યથાર્થ રહ્યું છે.
 - ૨ યુનાઈટેડ નેશન્સ એ એક માસ્ટર માઈન્ડનું હંમેશા અસરકારક દૃષ્ટાંત નથી. ભલે તે ક્યારેક અર્થસૂચક વિપત્તીઓનો સામનો કરવો પડે ત્યારે પોતાની મીઠી મજાક કરી લેતું હોય. તે ઘણીવાર ગોથાંખાતું હોય તો પણ એ યાદ રાખવું જોઈએ કે એણે શીતળા, એક વિનાશકારી રોગ જે ઈતિહાસભરમાં શાપ જેવો હતો, તેમાંથી દુનિયાને છૂટકારો અપાવવાના પ્રયત્નોમાં કાર્ય કર્યું. માસ્ટર માઈન્ડની શક્તિ આવી છે.

@snehnusarnamu

પ્રકરણ - ૨



એક નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય

સારાંશ

‘માસ્ટર માઈન્ડ’ અને તેનાં સૂચિતો વિશેની લાબીં અને બહુહકીકતીય ચચાનિ અનુસરતાં નેપોલિયન હિલ સચોટ પાઠોની એક શ્રેણી તરતી મૂકે છે, જે તેમણે તે સમયે જે રીતે સફળતાના નિયમોને વ્યાખ્યાયિત કર્યા હતા તેને આવરી લે છે. આ પ્રકરણને શરૂ કરતું તેમનું વિધાન તેમના મુદ્દાને સુસ્પષ્ટ કરે છે.

કોઈપણ પ્રકારના પ્રયાસમાં સફળ થવા માટે તમારે જેના તરફ કાર્ય કરવાનું છે તેવું એક નિશ્ચિત ધ્યેય હોવું જોઈએ. જેને રોજે રોજ પદ્ધતિસર અને સતતપણે અનુસરાતી હોય તેવી પ્રક્રિયાના નિશ્ચિત આયોજન વગર, યોગ્ય હોય તેવું કશું જ ક્યારેય સિદ્ધ થતું નથી.

હિલે તેમનાં લખાણમાં નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયના વિચારને ખૂબ જ પ્રખ્યાતિ આપી કારણ કે તેઓ સમજ્યા હતા કે તેની ગેરહાજરી એ માનવ સિદ્ધિ માટેનો એક માત્ર મહાન અવરોધ છે. જ્યારે એક વ્યક્તિને એક નિશ્ચિત મુખ્ય હેતુ ન હોવાનાં અસંખ્ય કારણો હોય, ત્યારે તેની ગેરહાજરીનું પરિણામ ધારી શકાય તેવું હોય છે : નિષ્ફળતા.

હિલ તેમના સમયના સફળ નેતાઓની મુલાકાતો પાછળ ગાળેલાં ઘણાં વર્ષોને પરિણામે જે નિષ્કર્ષ પર આવ્યા હતા અને તેમણે તેમના જીવનકાળ દરમિયાન જે વાત ફરી ફરીને કહી તે એ છે કે આમાંના કોઈ પણ માણસને એવું નહોતું લાગતું કે તેઓ માત્ર ભાગ્ય વડે તેમનાં આ દબદબાભર્યો સ્થાને પહોંચ્યા હતા. જ્યારે ભાગ્ય અસાધારણ તક પૂરી પાડવા સક્ષમ છે, ત્યારે તે તમારો વિનાશ પણ નોતરી શકે છે,

અને જેઓ પોતાની કાયમી પાત્રતામાંથી જે કાંઈપણ પ્રાપ્ત કરે છે, તેમાંનું કોઈપણ પહેલાં એક હેતુને આગળ વધાર્યા વગર તેમ કરતું નથી.

લખાણ

પડકારોનો પરાજય કરવો

પાછલાં વીસ વર્ષો દરમિયાન લેખકે જીવનના લગભગ દરેક પાસાંમાં વીસ હજાર કરતાં વધુ લોકોનું વિશ્લેષણ કર્યું છે અને એ કદાચ ચોંકાવનારું લાગે કે તેમના પંચાણુ ટકા લોકો નિષ્ફળ હતા. આનો અર્થ એવો થાય કે જેના પર જીવી શકાય તેટલું તે ભાગ્યે જ કમાતા હતા અને તેમાંના કેટલાક તો આટલું પણ સારી રીતે નહોતા કરી શકતા. બાકીના પાંચ ટકા લોકો સફળ હતા, ‘સફળ’ નો અર્થ છે કે તેઓ પોતાની જરૂરીયાત માટે પૂરતું હોય તેટલું મેળવી લેતા હોય અને પોતાનાં અંતિમ આર્થિક સ્વાતંત્ર્યખાતર કશુંક પેદા કરતા હોય.

હવે આ શોધ વિશેની સૂચક બાબત એ હતી કે તે પાંચ ટકા, કે જે સફળ થતા હતા તેમનું એક નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય હતું. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો જે લોકો પોતે શું ઈચ્છે છે તે જાણતા હતા, અને તે મેળવવાનું આયોજન જેમની પાસે હતું, તેઓ સફળ થતા હતા અને જેઓ તેમને શું જોઈએ છે તે નહોતા જાણતા, તેઓ કશું જ નહોતા મેળવતા.

સફળતાની આ વ્યાખ્યા કંઈક યુક્તિભરી છે, “છેવટનું આર્થિક-નાણાંકીય સ્વાતંત્ર્ય” વ્યક્તિગત રીતે વ્યાખ્યાયિત થવું જોઈએ. એક વ્યક્તિ કદાચ પરદેશ પ્રવાસ, સુંદર કપડાં અને ઉંચો દારુ ધરાવતા બાર વાળાં જીવનની કલ્પના કરી શકે; બીજો કદાચ આમાંની કોઈ પણ સગવડ વગર સ્વાતંત્ર્ય સુધી પહોંચી ગયાનું અનુભવે અને વધુ સાદા જીવન સ્તરથી ઘણો સંતુષ્ટ હોઈ શકે. હકીકતમાં, જો ડો.હિલ પોતે જ તમારી પરિસ્થિતિનું મુલ્યાંકન કરવાના હોત તો, તમારા જીવન વિશેની તમારા પોતાની આકારણની સરખામણીમાં તેમની નક્કી કરવાની પદ્ધતિથી કોઈ ફરક પડત નહીં.

સફળતા એ કંઈક એવું છે જે તમે તમારી મેળે નક્કી કરો. આ વાત સમજવી એ એક નિશ્ચિત મુખ્ય હેતુ ઘડવા માટે આવશ્યક છે. શું તમે એક મહાન અને સોસાયટીની દિવાલ પર મોટા અક્ષરે લખાયેલ તમારા નામ વગર ક્યારેય સંતુષ્ટ નહીં થાવ ? તો તમારે એવી જેને વ્યક્તિ માટે પરિવાર સાથે ગાળવાનો સમય અને

સાદી સુરક્ષા જ સર્વોપરી છે, તેના કરતાં વધુ ભવ્ય આયોજનો કરવાં જરૂરી છે.

કહેવાનો મતલબ એ નથી કે તમારે તમારાં સ્વપ્નો કરતાં ઓછામાં સંતુષ્ટ થવું જોઈએ. નેપોલિયન હિલના વિચારો ક્યારેય તમારી જાતને નીચે પડવા તરફ નહીં દોરી જાય. ઘણાં ક્ષેત્રોમાં સફળતા એ આર્થિક પ્રગતિ વડે વ્યાખ્યાયિત નથી થતી. વિજ્ઞાન, કળા, સામાજિક બાબતો, રાજનીતિ તથા કાયદામાં એવી સિદ્ધિઓ દ્વારા સફળતા આવે છે, જે ઘણેભાગે નાણા વિષયક નથી હોતી અને મોટેભાગે નવી શોધો, પ્રગતિ અથવા કીર્તિ વડે જોડાયેલી હોય છે. સફળતા માટેના સિદ્ધાંતો જેટલા આર્થિક સ્વાતંત્ર્ય પ્રાપ્ત કરવા માટે ઉપયોગી છે તેટલા જ આ વળતર સર્જવા માટે પણ છે.

તમારી સફળતા, ભલે તમે એને ગમે તેવી રીતે વ્યાખ્યાયિત કરતા હો, તમે અંગત વ્યાખ્યા અને તેને વાસ્તવિક બનાવવાનું આયોજન, બન્ને નહીં ઘડો ત્યાં સુધી આવવાની નથી. એક વ્યાખ્યા - એક નક્કર ધ્યેય - બે સ્તરે જરૂરી છે. પ્રથમ જેના વિશે આપણે એકાદ ક્ષણમાં વિસ્તારથી ચર્ચા કરીશું, એક ધ્યેય વગર આયોજન કરવું અશક્ય છે. પરંતુ આ યાદ રાખો : જો તમે તેને કેવી રીતે વ્યાખ્યાયિત કરવી તે ન જાણતા હો, તો તમારી જાતને સફળ કહી ન શકો.

આ વિચાર એટલો સાદો છે કે તેના પ્રત્યે દુર્લભ થવું સરળ છે, પરંતુ ઘણી વખત તે જ લોકોની નિષ્ફળતાની ભાવના પાછળ રહેલું હોય છે. તેમની સફળતાની વ્યાખ્યા હંમેશાં પ્રવાહી હોય છે, જે તેઓ બીજા લોકોનાં જીવનમાં શું જોવે છે, મેગેઝીનોમાં અને શોઝમાં શું જોવે છે, વગેરેથી આકાર પામે છે. સાર એ છે કે તેમનું દૃષ્ટાંત ક્યારેય બીજા કોઈની સફળતા માટેનો વિચાર નથી બનતું અને પોતાની જાતને નિષ્ફળ તરીકે ગણે છે. ચાર્લ્સ કીંગ્સલેના શબ્દોમાં, તેઓ “એવી રીતે વર્તન કરે છે જાણે સગવડ અને એશોઆરામ જ જીવનની મુખ્ય જરૂરીયાત હોય, જ્યારે આપણને આપણી જાતને વાસ્તવમાં ખૂશ કરવા માટે, જેના માટે આપણે ઉત્સાહિત થઈએ તેવા કશાકની જરૂર હોય છે.”

સફળતા માટેની તમારી પોતાની વ્યાખ્યા ઘડી કાઢવી તે તમારી જાતને સફળ કહેવરાવવા માટે તમારે શેની જરૂર છે તે વિશેના બધા અસંગત વિચારોને દૂર ફેંકી દે છે. તમારે કદાચ આઠ ટકા બોડી ફેટ અને પોલો પોનીનાં એક ઘણાની જરૂર હોય અથવા તમારી જીંદગી ઈચ્છવા યોગ્ય છે તેવું અનુભવવા માટે તમારે કંઈક બીજાની જરૂર હોય. કદાચ તમને ગમે છે તે કામમાં કુનેહ માટેની આબરુ એ તમારે માટે સૌથી મહત્વની હોય. જો તમે તે પોલો પોની કેવી રીતે મેળવવાં તેની ગણતરી કરવાનો પ્રયત્ન કરો છો, તો પછી એવું જે કાંઈપણ છે, જેનું તમે ખરેખર મુલ્ય કરો છો, તે પાછળના ભાગમાં ઘડેલાઈ જશે.

એક નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય નક્કી કરવું અને તેને ચોંટી રહેવાના મહત્વને ઓળખવામાં નેપોલિયન હિલ એકલા ન હતા. એક સ્પષ્ટ ધ્યેય નક્કી કરવાની વકીલાત કરનાર ભલે તેઓ પ્રથમ લેખક ન હતા, છતાં તેમણે આ વિચારને આધુનિક પ્રેરણાત્મક સાહિત્યમાં વિશિષ્ટ ખ્યાતિ અપાવવામાં મદદ કરી. હેત્રી ડેવીડ થોરોએ લગભગ એંસી વર્ષો પહેલાં લખ્યું હતું કે, “લાંબા ગાળે, માણસો માત્ર તેજ વસ્તુ પર પ્રહાર કરશે, જે તેમનું લક્ષ્ય છે.” નેપોલિયન હિલે પ્રકાશિત કર્યાના પચાસ વર્ષ પછી, “ધ્યેય નક્કી કરવું.” એ વારંવાર ચર્ચાનો વિષય બની ગયો. જ્યુડીથ બાર્ડવીકે નોંધ્યું છે કે “તેઓ શું પ્રાપ્ત કરવા માટે છે તેની ચોક્કસ છબી હોવા બાબતમાં બહુ ઓછા લોકો મહત્વાકાંક્ષી હોય છે. મોટા ભાગના લોકોની નજર માત્ર હવે પછીની દોડ, હવે પછીના પગાર વધારા પર હોય છે.” અને ભલે નજીવા વધુ આશાવાદ સાથે હિલનો પડઘો પાડતાં, વ્યવસ્થાપન ગુરુ પિટર ડ્રૂકરે દર્શાવ્યું છે કે, “હેતુઓ વડે વ્યવસ્થાપન તો જ કામ કરે, જો તમે હેતુઓ જાણતા હોવ. નેવું ટકા સમયે તમે તે જાણતા હોતા નથી.”

તમે તમારી જાતને કંઈ ન કરનાર દસ ટકા કરતાં જુદા પાડી શકો.

એક લક્ષ્ય અને એક આયોજન બધો જ તફાવત પાડે છે

૧૯૩૦માં નેપોલિયન હિલ મહાન મંદીની ચુંગાલમાં આવેલા શ્રોતાગણ માટે લખતા હતા. બેકારી વધતી જવાથી આર્થિક સુરક્ષા બધાની પ્રધાન્યતા સૂચિમાં સૌથી ઉપર હતી. એ આશ્ચર્ય જનક નહોતું કે આ દબાણકર્તા જરૂરીયાતને સંબોધતા ડો.હિલના ઉદાહરણોને વેગ મળ્યો. પરંતુ એક સાવધાન વાચક જોશે કે તેઓ માત્ર શક્ય તેટલી ઝડપથી શ્રીમંત બનવાની હિમાયત જ નહોતા કરતા. તેમણે એવા લોકોના ઉદાહરણ પૂરાં પાડવાને પોતાનો મુદ્દો બનાવ્યો, જેઓ પોતે જે કરતા હતા તેમાં યોગ્ય ગર્વ લઈ શકતા હતા. તેમણે નોંધ્યું કે :

જો એક માણસ એક એવા પ્રકારની સેવા આપવાના અથવા વેંચવાના ધંધામાં છે, જેમાં તેના ગ્રાહકોને સંભાળવાની પદ્ધતિની જરૂર હોય, કે જે તેમને સતતપણે તેમના સભ્ય રહેવાનું કારણ આપે, તો તેની પાસે આ પરિણામ લાવવા માટેનું નિશ્ચિત આયોજન હોવું જોઈએ. આયોજન એક પ્રકારનું હોય કે કોઈ બીજા પ્રકારનું, પરંતુ મુખ્ય વાત એ છે કે તે નિરાળું અને એવા પ્રકારનું હોવું જોઈએ કે તે તેના સભ્યોનાં મન પર

સાનુકુળ પદ્ધતિથી છાપ પાડે. કોઈ પણ જેઓ આવે અને માગે તેને વેપારની ચીજવસ્તુ સ્વૈચ્છિક રીતે આપી શકે છે, પરંતુ બધા પાસે એ જ વેંચાણનો માલ એવા કંઈક અદૃશ્ય “વસ્તુ” સાથે આપવાની કળા નથી હોતી, જે ગ્રાહકોને વધુ લેવા માટે વારંવાર આવવાનું કારણ બની જાય. અહીં જ નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય અને તે પ્રાપ્ત કરવા માટેના નિશ્ચિત આયોજનની જરૂરીયાતનો પ્રવેશ થાય છે.

તાજેતરનાં વર્ષોમાં પેટ્રોલપંપો એટલા બધા અસંખ્ય વધી ગયા છે કે દરેક વિસ્તારમાં દરેક ખૂણે વ્યક્તિને તે મળી આવે છે. મોટા ભાગનો કેન્દ્રો પર વેંચાતા પેટ્રોલ, ઓઈલ અને બીજી વસ્તુઓ સારી હોય છે. એક મથક પરથી મળતી વસ્તુઓની ગુણવત્તા અને બીજી જગ્યાની વસ્તુઓની ગુણવત્તા વચ્ચે નજીવો તફાવત હોય છે. જોકે, આ હકીકત છતાં એવા વાહનચાલકો છે, જેઓ આ વસ્તુઓ તેમના “માનીતા” પેટ્રોલપંપ પરથી ખરીદવા માટે માઈલો દૂર જાય અથવા છેલ્લી મિનિટ સુધી પેટ્રોલ તથા તેલની ખરીદી કરવાનું મુલ્તવી રાખે.

હવે પ્રશ્ન એ ઉભો થાય છે કે, “તે લોકોને આમ કરવાનું કારણ શું છે ?” જવાબ એ છે કે, “લોકો એવા પેટ્રોલ પંપ પરથી ખરીદી કરે છે જ્યાં તેમને એવા માણસો વડે સેવા આપવામાં આવે છે જેઓ તેમને કેળવે છે. ”

“એવા માણસો જે તેમને કેળવે છે” નો અર્થ શું થાય ? એનો અર્થ એવો થાય કે થોડાક પેટ્રોલ પંપોના માણસો એ વાહનચાલકો પોતાની રીતે અભ્યાસ કરી શકે તે માટે તથા આહાર વ્યવસ્થા માટે નિશ્ચિત આયોજનો કર્યા કે જેથી આ વાહનચાલકો ફરી પાછા આવે. એકલું સારું પેટ્રોલ અને ઓઈલ એ મેનેજર સાથે સ્પર્ધા ન કરી શકે, જેણે લોકોનો જાણવાને અને તેમને તેમના શિષ્ટાચારો તથા લાક્ષણિકતાઓ મુજબ આહાર વ્યવસ્થા ગોઠવી આપવાને પોતાનો ધંધો બનાવી દીધો હોય. એક પેટ્રોલ પંપનો મેનેજરે, જે વાહનો પોતાને ત્યાં આવે તે દરેકના ટાયર પર નજર રાખવી. જેણે એ વાતને પોતાનું કામ બનાવી દીધી છે અને જ્યારે એ કોઈ ટાયરને વધારે હવાની જરૂર છે તેમ જોવે ત્યારે તે તરત જ તેને હવા ભરી આપે છે, જો વીન્ડ-શીલ્ડ ધૂળવાળું કે ગંદું હોય તો તે તેને ભીના કપડાંથી સાફ કરી આપે છે. જે ગાડી પર ધૂળ છવાઈ ગઈ હોય તો તે પોતું લઈને મચી પડે છે. આ અને બીજી રીતો વડે તે એ હકીકત વડે વાહનચાલકોને પ્રભાવિત કરે છે કે તેણે એ વાતને સેવા આપવાનો

ધંધો બનાવ્યો છે, જે જરાક જુદી પડતી હોય. આ બધું “એમ જ બની જાય” તેવું નથી. તેની પાસે આમ કરવા માટેનું નિશ્ચિત આયોજન અને એક નિશ્ચિત હેતુ પણ છે અને એ એ હેતુ છે વાહનચાલકને ફરી પોતાના પંપ પર લાવવો તે.

નેપોલિયન હિલના પેટ્રોલપંપ પરનાં વ્યાખ્યાનના સમય કરતાં દુનિયા બદલાઈ ગઈ છે અને તેઓ આપે છે તે કેટલાંક ચિત્રો લગભગ વિલક્ષણ છે : ફરી વખત તમે જ્યારે એક પેટ્રોલપંપ પર જાવ ત્યારે તમારી ગાડીને ઘૂળ ભરેલી કલ્પો. પરંતુ હિલ આ વાર્તા વડે બહુ સ્પષ્ટપણે આપણા પર એ વિચારની છાપ પાડે છે કે સફળતા એટલે એક “ફોર્ચ્યુન ૫૦૦ કોર્પોરેશન” ચલાવવાની બાબત જ હોય તે જરૂરી નથી. સીત્તેર કરતાં પણ વધુ વર્ષો પહેલાં, તેમણે જોયું કે સફળતા એવા સ્થળે પણ સર્જી શકાય જે ત્યારે પણ અત્યારે છે તેટલાં જ રાંક હતાં, અને તેમણે તે સફળતા અને જોણે તે સર્જી, તે દૃષ્ટિને સરાહી.

તમે ફરી પેટ્રોલ લેવા જાવ ત્યારે તમારી જાતને પૂછજો કે શું તમે એવી જગ્યાએ આવ્યા છો, જ્યાં કોઈક તમને ફરી ત્યાં આવવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવાનો પ્રયત્ન કરે છે ! આ તમે યજમાનની નિશાનીઓથી, કેશીયર તમારી સાથે કેવું વર્તન કરે છે તેના પરથી, અને પેટ્રોલ સાથે અખાતી બીજી સરભરા પરથી જાણી શકશો. શું તમે એમ માનો છો કે, જે રીતે પેટ્રોલપંપ પર કામ થાય છે તે આકસ્મિક છે, કે પછી કોઈ કે તે માટેના નિર્ણયો લીધા છે અને તેઓએ ફરી તમારી પાસેથી ધંધો મેળવવા માટે કોઈ આયોજનો મૂક્યા છે ? સારા ઈરાદાઓ અત્દ્યુત હોય છે, પરંતુ એક ગ્રાહક તરીકે તમારા માટે જે ગણાય છે તે એ છે કે શું તે ઈરાદાઓ સંભાળપૂર્વક રજુ કરાયા હતા, એવી રીતે કે જે તમારા પેટ્રોલ લેવાના અનુભવમાં કોઈ તફાવત ઉભો કરી શકે !

તમારા પોતાના ઈરાદાઓને સંભાળપૂર્વક વ્યક્ત કરીને તમે એક સ્પષ્ટ લક્ષ્ય અને તે પ્રાપ્ત કરવા માટેનાં નિશ્ચિત આયોજનનું નિર્દેશન કરી શકો છો. જો તમે નેપોલિયન હિલનાં બીજા પુસ્તકો વાંચ્યા હશે તો તમે તમારાં નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયને નક્કર બનાવવાનું કેટલું મહત્વનું છે તે જાણતા હશો : તમારે તેને લખી લેવું જરૂરી છે. એક કે બે વાક્યમાં ચોક્કસ હકારાત્મક શબ્દો વાપરીને તમારી પોતાની રીતે કઈ વસ્તુ તમને સફળ બનાવશે તે લખી લો.

જેવું તમે આ કરી લો કે તરત જ તમે શું ઈચ્છો છો. તે કરવા માટે એક આયોજન લખી લો. તમારે આવતા અઠવાડિયે, અત્યારથી બે મહિના પછી, આવતા વર્ષે અને પાંચ વર્ષ પછી પૂરી કરવી જરૂરી વસ્તુઓનાં વચગાળાનાં લક્ષ્ય એક લાઈનમાં નક્કી કરો. આ બધા લક્ષ્ય વિધાનોને ખૂબ જ સ્પષ્ટ બનાવો; અને તેના પર તારીખો નોંધો. આમ કરવાથી તમે તમારી જાતને તાકીદની અને તેટલી જ મહત્વની એવી

શક્યતાની ભાવના પૂરી પાડો છો. તમે નવી વસ્તુઓ શીખો અથવા નવી તકો જોવો તેમ સમયાંતરે તમારા આયોજનોને સુધારી શકાય, પરંતુ તમારે હંમેશાં તેના વિશે સજાગ રહેવું જોઈએ અને હંમેશાં તેને પરિપૂર્ણ કરવા માટે કામ કરતા રહેવું જોઈએ. નેપોલિયન હિલે બીજી કોઈ જગ્યાએ ઉપયોગ કરેલા શબ્દોમાં જોઈએ તો, તમારા વિચારો પર સંપૂર્ણ પ્રભુત્વ રાખો.

શા માટે તે આ મુજબ છે :

ચાલો હવે આપણે જે મનોવૈજ્ઞાનિક સિદ્ધાંત પર નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય નો નિયમ આધારિત છે તેનો વધુ ઉડો અભ્યાસ કરીએ... માનવ મન કંઈક અંશે લોહચુંબક જેવું છે અને આથી તે મગજમાં રહેલા કબજો ધરાવતા વિચારોના પ્રતિભાગને આકર્ષશે, અને ખાસ કરીને એ વિચારોને, જે એક નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય અથવા હેતુ ઘડતા હોય. ઉદાહરણ તરીકે, જે એક માણસ દરરોજ એવા સો ઘરાકો ઉમેરવાનું, જેઓ તે જે સેવા આપે છે અથવા વસ્તુ વેંચે છે તે નિયમિત પણે ખરીદે, તેવા વિચારને તેના નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય અથવા તેના રોજીંદા કામ કરવાના હેતુ તરીકે સ્થાપિત કરે, તો તે ધ્યેય અથવા હેતુ તેના મનમાં તાત્કાલિક એક કબજો ધરાવતો પ્રભાવ બની જાય છે અને આ પ્રભાવ તેને આ વધારાના સો ગ્રાહકોને સુરક્ષિત કરવા માટે જે જરૂરી છે તે કરવા તરફ દોરી જાય છે.

વાહનો અથવા બીજા પ્રકારની વેચાણ વસ્તુના ઉત્પાદકો મોટાભાગે તેઓ જેને ‘ક્વોટા’ કહે છે તે સ્થાપિત કરે છે, જે દરેક પ્રદેશમાં વેચાવા જોઈએ તેવી વાહનોની સંખ્યા અથવા વેચાણ વસ્તુનો જથ્થો આવરે છે. આ ‘ક્વોટા’ જ્યારે નિશ્ચિતપણે સ્થપાઈ જાય, ત્યારે એક નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય ઘડે છે, જેના તરફ જે લોકો વાહનનાં અથવા વેચાણવસ્તુના વેચાણમાં સમાવિષ્ટ છે તેઓ તેમના પ્રયત્નો વાળે છે. કોઈ સ્થાપિત થયેલ ‘ક્વોટા’ પૂરો કરવામાં નિષ્ફળ જાય તેવું ભાગ્યે જ બને છે. પરંતુ એ જાણીતી હકીકત છે કે જો કોઈ ‘ક્વોટા’ નક્કી જ ન થયો હોત તો તેની સાથે થયું તેના કરતાં ઘણું ઓછું વેચાણ થયું હોત. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, વેચાણ અથવા પ્રયાસના બીજા કોઈ પણ વ્યવહારુ ક્ષેત્રમાં સફળતા પ્રાપ્ત કરવા માટે વ્યક્તિએ ગોળી મારવા માટે એક નિશાન ગોઠવવું જોઈએ અને આ લક્ષ વગર પરિણામો ઘણાં નબળાં હશે.

એક તાજેતરનું શ્રેષ્ઠ વેચાણ ધરાવતું પુસ્તક ઉત્સાહપૂર્વક ડો.હિલની લક્ષ

તથા આયોજન માટેની જરૂરીયાત પરનાં દબાણને પુષ્ટિ આપે છે. બીલ ફીલીપ્સ વડે લખાયેલ બોડી ફોર લાઈફ, કસરત, ખોરાક અને વજનમાં ઘટાડા માટે ફીટનેસ પ્રોગ્રામ, એક વિગતવાર, ધ્યેય લક્ષી રોજીંદા કાર્યનાં ઉપયોગની હૃદયપૂર્વક ભલામણ કરે છે. ફીલીપ્સ તેના વાચકોને વજન ઉંચકવા માટેના મીનીટે મીનીટના કાર્યક્રમ સાથે તેમનાં જીમમાં પ્રવેશવાની અપીલ કરે છે, અને જાણે ડો.હિલ તેના કાનમાં ગણગણતા હોય તેમ કહે છે કે “જો તમે આયોજન કરવામાં નિષ્ફળ જશો, તો તમે નિષ્ફળતાનું આયોજન કરશો.”

ઈંગ્લેન્ડ અને ફ્રાન્સ વચ્ચેનાં સો વર્ષનાં યુદ્ધ દરમિયાન હબસી રાજકુંવર એડવર્ડનાં વડપણ હેઠળનાં અંગ્રેજ સૈનિકોનો એક દળને ફ્રેન્ચ રાજા જીન ધ ગુડ હેઠળનાં સૈન્ય વડે પોટીઅર્સના ગામ નજીક પકડી પાડવામાં આવ્યું. અંગ્રેજોની સંખ્યા અડધી થઈ ગઈ હતી અને ફ્રેન્ચ લોકો ઈતિહાસકારો જેને નાઈટહુડના “ફલાવર” કહેતા તે, દેશ પાસે હતા બધા જ મહાન સૈનિકોને લઈ આવ્યા હતા. એડવર્ડે પીછેહઠ કરવાનો પ્રયત્ન કર્યો, પરંતુ તેને છૂટો પાડી દેવામાં આવ્યો. આથી તેણે પોતાના કબજાનાં મેદાન પર કિલ્લેબંધી કરવાનું અને યુદ્ધ માટે તૈયારી કરવાનું શરૂ કર્યું.

ફ્રેન્ચ લોકો અંગ્રેજોએ ગામડાંઓમાં જે ખૂવારી મચાવી હતી તેનો બદલો લેવા આતુર હતા અને તેમના બધા નેતાઓએ છાપો મારવા માટે બુમરાણ મચાવી દીધું. સૌથી પ્રખ્યાત નાઈટસ્ માંથી ત્રણસોએ આગેવાની લીધી. તેમની કતલ થઈ ગઈ.

એડવર્ડે તેનાં દળોની વ્યુહરચના એવી ગોઠવી હતી, જેથી માત્ર એક સાંકડી નેળ દ્વારા જ સંપર્ક થઈ શકે, એ નેળ 300 ઘોડે સવારો માટે વધારે પડતી સાંકડી હતી. જેવા નાઈટ આગળ વધતા કે અંગ્રેજ ધનુર્ધારી બાણ નાઈટ પર નહીં પરંતુ તેના ઘોડા પર બાણ છોડતા. બાણોની વર્ષો એટલી ગાંઠ હતી કે “આકાશ અંધકારથી છવાઈ ગયું.” અને સારી રીતે શસ્ત્રસજ્જ નાઈટસ્ તેમના ઘોડાઓ હેઠળ કચડાઈ ગયા; જેઓ ઘોડા પરથી દડી જઈને બચવાની વ્યવસ્થા કરી શક્યા તેઓ શસ્ત્રોનાં વજનને કારણે ઉભા થઈ શકે તેમ ન હતા. રાજા ‘જીન’ના સૌથી ઉચ્ચ ત્રણ સેનાપતિઓ કતલમાં માર્યા ગયા.

છતાં ફ્રેન્ચો આવતા રહ્યા અને અંગ્રેજો ગોળી છોડતા રહ્યા. ફ્રેન્ચ સૈનિકોનું બીજું મોજું તુટી પડ્યું અને ત્રીજું મોજું પંક્તિઓમાં ઘસી આવ્યું, જે ગભરામણમાં વિખેરાઈ ગયું. જેવા વિહ્વળ થયેલા ફ્રેન્ચોએ ચોથા હુમલા માટે ઘસી જવાનો પ્રયત્ન કર્યો કે એડવર્ડના ધનુર્ધારીઓ આગળ ઘસી ગયા અને પડી ગયેલાઓ પાસેથી લઈ શકાય તેટલાં બાણો પાછાં મેળવી લીધાં. તેમણે ચાલ્યા આવતા ફ્રેન્ચોને વીણી વીણીને મારવાનું કાર્ય ચાલું રાખ્યું અને છેવટે અંગ્રેજો સાથે પ્રત્યક્ષ રીતે ભીડાયા છેવટે ફ્રેન્ચ લોકોની સંખ્યા અને વીરતા ફાવતાં દેખાયાં.

પરંતુ રાજકુંવર એડવર્ડ પાસે આને માટે પણ આયોજન હતું.

તેણે જે લગભગ ૪૦૦ તાજા માણસોને પાછળ રોકી રાખ્યા હતા તેની સાથે તે ફ્રેન્ચ સૈન્યની વચ્ચે ઘસી ગયો. સામાન્ય સૈનિકોમાં ભિત્તી વ્યાપી ગઈ અને માત્ર રાજા ‘જીન’ની આસપાસ જ કાંઈક વ્યવસ્થા રહી. પોતાની બાજુમાં સૌથી નાના પુત્ર સાથે રાજા વિકરાળતા સાથે લડ્યો, પરંતુ અંગ્રેજોના તાજા સૈનિકો છેવટે રાજા સુધી પહોંચી ગયા. તે શરણે થઈ ગયો.

યુરોપના સૌથી મોટા રાષ્ટ્રનો રાજા તેના કરતાં અડધા કદનાં સૈન્ય વડે પકડાયો. તેના શ્રેષ્ઠ સેનાપતિઓ ઠાર મરાયા હતા અને તેમની બધી જ બહાદુરી ફોગટમાં ગઈ હતી. શરમિંદા બનેલા રાજા જીનને કેદી તરીકે ઈંગ્લેન્ડ મોકલી દેવાયો જ્યારે અંગ્રેજોએ વિજયોલ્લાસમાં ઉજવણી કરી.

રાજા ‘જીન’ તે દિવસે બધા જ દેખીતા ફાયદાઓ માણ્યા હતા: સંખ્યા, વીરતા અને આબરુ બધું જ તેના પક્ષે હતું. જે યુક્તિઓએ હંમેશાં કામ આપ્યું હતું તેની પાછળ પડીને તથા અંગ્રેજોની સ્થિતિ અથવા તેમના શક્તિશાળી ધનુર્ધરોને ગણતરીમાં લીધા સીવાય તે સ્પષ્ટ આયોજન વગર યુદ્ધમાં પ્રવેશ્યો હતો. ભલે રાજકુંવર એડવર્ડ સ્પષ્ટપણે યુદ્ધ માટે આતુર ન હતો, છતાં એ ખાતરી સાથે કે તે હંમેશાં તેનાં બળનો લાભ ઉઠાવશે અને તેના વિરોધીની નબળાઈને તોડી નાખશે, તેણે વિજય મેળવ્યો. એક નિશ્ચિત આયોજને એક ચોક્કસ હારને મહાન સફળતામાં બદલી નાખી.

તમે કરવા ઈચ્છતા હોવ તે તે વસ્તુઓમાંથી હંમેશાં ધ્યાન વિચલન થતું હોય છે. ઘરમાં કે કામ પર, કોઈકને તમારી મદદ જોઈતી હશે, કોઈક તમારા ધ્યાનની માગણી કરશે અથવા કામનો એવો ઢગલો મૂકશે જે સાફ કરવો જરૂરી હોય. આ પ્રકારના હસ્તક્ષેપોમાં હંમેશાં તમને પથભ્રષ્ટ કરવાની તાકાત હોય છે, સીવાય કે તમારું મગજ તમારા પોતાના લક્ષ અથવા તમારા પોતાના આયોજનો પર કેન્દ્રિત હોય. એવું નથી કે તમે ઓચિંતા આશ્ચર્યો અનુભવવાની જરૂરીયાતોમાંથી મુક્ત થઈ જશો, પરંતુ તમે જોશો કે (૧) જ્યારે તમારું મગજ તમારા ખરા હેતુ સાથે જોડાયેલું હશે ત્યારે તમે તેમની સાથે વધુ ઝડપથી કામ કરી શકશો અને (૨) જ્યારે તમે આ આગને ઓલવી નાખી હશે, સંતોષી હશે, ત્યારે તમે ફરી વધુ સારી રીતે પ્રગતિના મોડ પર પાછા ફરી શકશો.

આ કેન્દ્રિત થવાની અને લક્ષ પર ટકી રહેવાની ક્ષમતા એ એક એવા મનનું પરિણામ છે, જેના પર નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય વડે નિયંત્રણ કરાયું છે. ડો.હિલ જાહેર કરે છે તેમ:

જે ક્ષણે તમે તમારા મુખ્ય ધ્યેય નું વિધાન લખી કાઢો છો, તે જ ક્ષણે તમારી તે ક્રિયાને તમારા અર્ધજાગૃત મનમાં દૃઢપણે તેની છબી સ્થાપી દે છે... (અને) કુદરત તમારા અર્ધજાગૃત મન માટે તે મુખ્ય ધ્યેય ને એક શૈલી અથવા બ્લુપ્રીન્ટ તરીકે ઉપયોગ કરવાનું કારણ બને છે, જેના વડે તમારા વિચારો, યુક્તિઓ તથા પ્રયત્નોનો મોટો હિસ્સો હેતુની પ્રાપ્તિ તરફ વળે છે. જેના પર તે ધ્યેય આધારિત છે.

ટૂંકમાં, એક લક્ષ અને આયોજન બનાવો, તેને તમારા મનમાં દૃઢ કરો અને તમારી જાતને માર્ગ પર આગળ વધારો.

@snehnusarnamu

પ્રકરણ - ૩



આત્મવિશ્વાસ

સારાંશ

એક કાર્ય-પ્રવૃત્તિનાં આયોજનનું અમલીકરણ કરવા માટે તમારી પોતાની જાત અને તમારી બધી જ ક્ષમતાઓ, જેમાં તમારી સફળ થવાની ક્ષમતા મુખ્ય છે - માં શ્રદ્ધા હોવી આવશ્યક છે. આ ટૂંકા પ્રકરણમાં નેપોલિયન હિલ માન્યતાના આધાર પર ક્રિયાની જરૂરીયાત પર ચર્ચા કરે છે. તેઓ તમારી સમૃદ્ધ થવાની ક્ષમતામાં દૃઢ માન્યતાના કોઈ અભાવના સ્ત્રોતને ઓળખવામાં તમને મદદ કરવાના ધ્યેયથી તેઓ ડરનો પણ મુકાબલો કરે છે, કે જે પોતાની જાતમાં શંકાનું મુખ્ય કારણ છે.

ડરને ઓળખવા સાથે તેમાંથી બહાર આવવાનું શરૂ થાય છે. ડર અને તેને કારણે ઉભી થતી શંકાને કબુલ કરવાની ના પાડવી તે માત્ર ડરને વધુ શક્તિશાળી બનાવે આપે છે. ડરની કબુલાત કરવામાં કોઈ કાયરતા નથી. જ્યારે આપણે ડર હોવા છતાં કાર્ય કરીએ છીએ ત્યારે જ માત્ર બહાદૂરી હોય છે અને આપણે જોઈશું તેમ, આત્મવિશ્વાસની હિંમત મેળવવાની ચાવી તમારી સફળતા માટેની આકાંક્ષામાં છૂપાયેલી છે. મહાન ફ્રેન્ચ નવલકથાકાર માર્સેલ પ્રોસ્ટે નોંધ્યું છે તેમ “આકાંક્ષા એ ખરેખર શક્તિશાળી છે; તે માન્યતાને ભયમાં મૂકી દે છે.”

લખાણ

એક સક્રિય વિશ્વાસ

નેપોલિયન હિલ આત્મ વિશ્વાસના વર્ણનમાં લાક્ષણિક રીતે પ્રત્યક્ષ છે, પરંતુ

તેઓ કેટલીક મહત્વની તાકીદ કરે છે જે સમીક્ષા કરવા યોગ્ય છે.

આ શબ્દ સ્વયં સમજણ પાડનાર છે. તેનો અર્થ થાય છે કે સફળતા પ્રાપ્ત કરવા માટે તમારે તમારી જાતમાં માનવું જોઈએ. જોકે, એનો અર્થ એવો નથી કે તમારામાં કોઈ મર્યાદા-ખામી નથી; એનો અર્થ એવો છે કે તમારે તમારી જાતની સતત પાસ કરવાની છે, તમારામાં ક્યા ગુણો છે જે મજબૂત અને ઉપયોગી છે તે શોધવાનું છે, અને પછી આ ગુણોને ક્રિયાનાં એક નિશ્ચિત આયોજન માં સંયોજિત કરવાના છે, જેના વડે તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય નો હેતુ મેળવવાનો છે...

સફળ થવા માટે, તમે જે કાંઈપણ કરવા માટે તમારા મનને તૈયાર કરો તે કરવાની તમારી પોતાની ક્ષમતામાં તમને પોતાને વિશ્વાસ હોવો જોઈએ. ઉપરાંત, તમારે જેઓ તમારી સાથે જોડાયેલા છે તેમનામાં વિશ્વાસ રાખવાની આદત કેળવવી જોઈએ, પછી તેઓ તમારી ઉપર સત્તાના સ્થાને હોય કે તમે તેમની ઉપર હોવ. આ માટેનું તેમનું મનોવૈજ્ઞાનિક કારણ આગળ ઉપરના સહયોગ ના નિયમમમાં સંપૂર્ણપણે અને સાદી રીતે આવરી લેવાશે.

@snehnusarnamu

શંકાશીલો ઘડવૈયા બની શકતા નથી ! જો કોલંબસમાં તેની પોતાની નિર્ણયશક્તિમાં શ્રદ્ધા અને આત્મ વિશ્વાસનો અભાવ હોત તો આ પૃથ્વી પરનું સૌથી ગૌરવશીલ અને શ્રીમંત સ્થળ કદાચ ક્યારેય શોધાયું જ હોત, અને આ પંક્તિઓ કદાચ ક્યારેય લખાઈ જ ન હોત. જો જ્યોર્જ વોશીંગ્ટન અને તેના ૧૭૭૬ના ઐતિહાસિક કીર્તિ ધરાવતા સ્વદેશબંધુઓ આત્મ વિશ્વાસ ન ધરાવતા હોત તો કોર્નવોલીસના સૈન્યએ જીત મેળવી હોત અને આજે યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ ઓફ અમેરિકા પર પૂર્વમાં ત્રણ હજાર માઈલ દૂર પડેલા ટાપુ પરથી શાસન થતું હોત.

શ્રદ્ધા અથવા વિશ્વાસ શબ્દ આ પ્રકરણમાં વારંવાર આવે છે, જે આશ્ચર્યજનક નથી કારણ કે પછીથી ડો.હિલ આત્મ વિશ્વાસના સિદ્ધાંતને ‘વ્યવહારુ વિશ્વાસ’નું નવું નામ આપશે. તેમના મનમાં ચોક્કસપણે ધાર્મિક શ્રદ્ધા એવું ન હતું. છતાં, એ તેમના મુદ્દા સાથે ચોક્કસપણે સુસંગત છે. આત્મ વિશ્વાસને “વ્યવહારુ વિશ્વાસ” કહીને ડો.હિલ તેમના વાચકોના મનમાં યોગ્ય વલણના શક્તિશાળી પ્રકારને દાખલ કરવા ઈચ્છતા હતા. તેઓ અટલ શ્રદ્ધાનાં વર્તનના પાયા પર ઉભેલા એક આયોજનની સક્રિય પ્રવૃત્તિની જરૂરીયાત પર ભાર આપવા માંગતા હતા.

સફળતાના નિયમોના અર્ક માં તેઓ આ રીતે કહે છે :

એક નિશ્ચિત મુખ્ય હેતુએ બધી નોંધપાત્ર સિદ્ધિઓનું ઉદ્ગમ બિંદુ છે, પરંતુ આત્મ વિશ્વાસ એ એવું અદૃશ્ય બળ છે જે પટાવે છે, ચલાવે છે અથવા જ્યાં સુધી તે ધ્યેયનો હેતુ વાસ્તવિકતા ન બની જાય ત્યાં સુધી આગળને આગળ દોરે છે. આત્મવિશ્વાસ વગર માણસની સિદ્ધિ ક્યારેય ‘ધ્યેય’ના તબક્કાની પાર નહીં જાય અને માત્ર ધ્યેયએ પોતાની અંદર કશાને પાત્ર નથી. ઘણા લોકોને અસ્પષ્ટ પ્રકારના ધ્યેયો હોય છે, પરંતુ તેઓ ક્યાંય પહોંચી શકતા નથી. કારણ કે તેમનામાં તે ધ્યેય પ્રાપ્ત કરવા માટેના નિશ્ચિત આયોજનો સર્જવા માટેના આત્મ વિશ્વાસનો અભાવ હોય છે.

વધારે મુદ્દાસર કહીએ તો આત્મ વિશ્વાસ વગરના લોકોમાં તેમના આયોજનો પર કાર્ય કરવાની ક્ષમતાનો અભાવ હોય છે. તેઓ એ નથી માનતા કે સક્રિયતા તેમના જીવન વિશેનું બધું બદલી નાખશે. તેમને માટે સક્રિયતા કિંમત વગરની બની જાય છે. જો કામ કરવાનો કોઈ અર્થ ન હોય તો જોખમ વહોરવામાં અથવા તેમના જીવનની યથાવત સ્થિતિને અસ્થિર કરી નાખવા માટે બીજું કાંઈ પણ કરવાનો પણ કાંઈ અર્થ નથી. આમ, આત્મ વિશ્વાસના અભાવ દ્વારા તેઓ પોતાની જાતને એક કશું ક્યારેય વધુ સારું નથી થવાનું તેવું દર્શાવતા અંતહિન ચક્રમાં ઝકડી લે છે. મેક્સવેલ માલ્ટઝના શબ્દોમાં, “જીવનનાં બધાં છટકાંઓ અને ફંદાઓમાંથી સ્વ-અપમાન એ બહાર આવવા માટે સૌથી ખતરનાક અને સૌથી મુશ્કેલ છે, કારણ કે તે આપણા પોતાના હાથે તૈયાર કરાયેલો તથા ખોદાયેલો ખાડો છે. જે માટે આપણે આ વાક્યાંશ વાપરીએ છીએ. “આ ન કરાય, હું તે ન કરી શકું.”

ડો.હિલની પ્રિય વાર્તાઓમાંથી એક હતી થોમસ એડીસન અને એક વ્યવહારુ વિજળીનો ગોળો બનાવવા માટે તેણે કરેલા અગણિત પ્રયત્નો. એડીસન તેમના પ્રયત્નોમાં હજારો વખત નિષ્ફળ ગયા - એક નાહિંમત કરી દેતો રેકૉર્ડ - પરંતુ તેમણે પોતાની શોધને છોડી ન દીધી. જે તેમણે પોતાના હાથ ખંખેરી નાખ્યા હોત અને કહ્યું હોત કે, “આનો કાંઈ અર્થ નથી, હું આ ન કરી શકું.” તો તે તેમને માટે સંપૂર્ણપણે માનવીય હતું, પરંતુ તેમણે તેમ ન કર્યું. તેઓ પોતાના પ્રયોગોમાં આગળ વધ્યા; સફળતા શક્ય હોય તેવી રીતે તેમણે કામ કર્યું અને આથી તેમ થયું.

એડીસનની વાત સૂચક છે કારણ કે તે દર્શાવે છે કે આત્મવિશ્વાસ સાથે આપોઆપ સફળતા આવતી નથી. એડીસન પહેલા જ દિવસે સફળ થયા ન હતા. તમે પણ કોઈક બાબતમાં નિષ્ફળ જઈ શકો છો. પરંતુ એડીસને જે કર્યું તે એ હતું

કે તેમણે તેઓ સફળ થઈ શકે તે માન્યતામાં કામ કરવાનું ચાલુ રાખ્યું અને આ પ્રકારની ક્રિયા એ ડો.હિલ જેને વ્યવહારુ વિશ્વાસ કહે છે તેની મધ્યમાં છે.

ક્રિયા-લક્ષી આત્મવિશ્વાસ અથવા વ્યવહારુ વિશ્વાસ એ જોખમ અને નિષ્ફળતાને સ્વીકારવાની તૈયારી છે, જ્યારે તમે માનતા હો કે છેવટે તો તમે એક પ્રાપ્ત કરી શકાય તેવું અને યોગ્ય લક્ષ્ય જારી રાખ્યું છે અને જેવી રીતે સ્વ-શંકા એક સ્વ-ચિરસ્થાયી ચક્રને જન્માવે છે ત્યારે વ્યવહારુ વિશ્વાસ પણ તેને જન્મ આપે છે. જ્યારે તમે આત્મ વિશ્વાસ સાથે કાર્ય કરો છો ત્યારે સફળતાની શક્યતાઓ વધી જાય છે, અને દરેક સફળતા સાથે તમે તમારો આત્મ વિશ્વાસ મજબૂત કરતા જાવ છો. પ્રકરણ ૧૪માં ચર્ચવામાં આવશે તેમ નિષ્ફળતા પણ આત્મ વિશ્વાસ વધારવાનો સ્ત્રોત બની શકે.

પરંતુ જ્યાં સુધી આત્મ વિશ્વાસને અટકાવી રાખવામાં આવે ત્યાં સુધી તેનો વિકાસ નહીં થાય. એક સ્નાયુની જેમ, તેને પણ શક્તિશાળી બનવા માટે કસરતની જરૂર પડે છે, અને પૂરતા અને નિયમિત ઉપયોગ સાથે તે વધારે મજબૂત વધારે લવચિક બને છે અને વધારે શક્તિ સંપાદિત કરે છે. તમારા આત્મવિશ્વાસને પણ એક કાર્ય કરતું આયોજન આપો : બીલ ફીલીપ્સ તેમનાં પુસ્તક બોડી ફોર લાઈફમાં સૂચવે છે તેમ તેની દરરોજ કસરત કરો અને મજબૂત થતા જોવો.

@snehnusarnamu

અહીં તમે જોશો કે આત્મ વિશ્વાસ ઘડવા સાથે તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય માટેનું આયોજન કેટલું સરસ રીતે સંધાન કરે છે. તમે તમારી જાતને એ વસ્તુઓ કરવા માટે ઘડેલો છો, જે તમે અગાઉ ન કરી હોય, અને એમ કરવાથી તમે તમારી આત્મ વિશ્વાસ પૂર્વક કાર્ય કરવાની ક્ષમતા વધારો છો. વધારે મોટા આત્મ વિશ્વાસ સાથે તમે વધારે ઉંચા લક્ષ્યો સુધી પહોંચવા સક્ષમ બનો છો અને તમે જીવનમાં જે ચાહો છો તેના તરફ પ્રગતિ કરો છો.

ડરનો સામનો કરવો

દેખીતી રીતે જ ડર દરેક વ્યક્તિ પર કોઈક બિંદુએ કબજો ધરાવે છે. એમ ન હોત તો દુનિયા ખૂબ જ સંતુષ્ટ લોકોની વસ્તી ધરાવતી હોત, જેમાંના બધા મહત્તમ પ્રાપ્ત કરતા હોત. ડરનો અનુભવ કરવો તે માનવ સ્વભાવ છે. ડરનો સામનો કરવો અને તેને જીતવો તે એક સફળ માણસનો સ્વભાવ છે. ડો.હિલ આપણને કહે છે કે :

ડર એ આત્મ વિશ્વાસનો મુખ્ય દુશ્મન છે. આ દુનિયામાં દરેક વ્યક્તિ અમુક હદ સુધી છ મૂળભૂત ડર સાથે શ્રાપ પામીને આવે છે. વ્યક્તિ અભૂતપૂર્વ સફળતા પ્રાપ્ત કરવા માટે પૂરતો આત્મ વિશ્વાસ વિકસાવે તે

પહેલાં તે બધામાં નિપુણતા મેળવવી જોઈએ.

આ મૂળભુત છ ભયો નીચે મુજબ છે :

૧. ટીપ્પણીનો ભય

૨. ખરાબ આરોગ્યનો ભય

૩. ગરીબાઈનો ભય

૪. વૃદ્ધાવસ્થાનો ભય

૫. કોઈનો પ્રેમ ગુમાવવાનો ભય (સામાન્ય રીતે ઈર્ષા કહેવાય છે.)

૬. મૃત્યુનો ભય

આ છ ભયો ક્યાંથી અને કેવી રીતે આવે છે તેનું લાંબુ વર્ણન કરવા માટે આ જગ્યા છૂટ નહીં આપે. જો કે મુખ્યત્વે તે બાળપણની શરૂઆતમાં વાતાવરણમાંથી ભૂતની વાર્તાઓ કહીને તથા શીખવીને, નર્કની આગની ચર્ચાઓ વડે અને બીજી અનેક રીતે સંપાદિત થતા હતા. ટીપ્પણીના ભયને સૂચિમાં સૌથી ઉપર મૂકવામાં આવ્યો છે કારણ કે કદાચ, તે બધા જ છ ભયોમાં સૌથી સામાન્ય અને સૌથી વિનાશકારી ભય છે.

ટીપ્પણીનો ભય એ મૂળભુત રીતે નિષ્ફળતાનો ભય છે અને આત્મ વિશ્વાસનો સૌથી મોટો દુશ્મન છે. જો તમે જાણતા હો કે તમે નિષ્ફળ ગયા છો તે કોઈ નહીં જાણે તો તમે આજે શેનો પ્રયત્ન કરશો ? એવું શું છે જેનો તમે ક્યારેય પ્રયત્ન નથી કરતા કારણ કે તમને ખાતરી છે કે તમે નિષ્ફળ જશો અને તેને માટે તમને ઉતારી પાડવામાં આવશે ? શું કામના સ્થળે તમે તમારા ખ્યાલો તમારી પોતાની પાસે જ રાખો છો ? શું તમે અવગણાવાના વિચારને સહન ન કરી શક્તા હોવાને કારણે ક્યારેય ‘ડેટ’ પર નથી જતા ? શું તમે એટલા માટે એક જ પ્રકારનાં કાર્યને વળગી રહો છો કારણ કે જો તમે ખરેખર શું કરવા માંગો છો તે તમારા મિત્રો અને પરિવારને કહેશો તો તેઓ શું કહેશે તે તમે નથી કલ્પી શક્તા ? તો ટીપ્પણીના ડરે તમને તેની પકડમાં લઈ લીધા છે.

તો પછી તમે આ ડરને કેવી રીતે જીતશો ? તે તમને પાછળ પકડી રાખે છે તે જાણવું તે પ્રથમ પગલું છે. શું એવી વસ્તુઓ છે, જે કરવાનું તમને અશક્ય લાગે છે ? તે શા માટે અશક્ય છે ? શું એવી કેટલીક ક્રિયાઓ છે, જે સફળ થવાના કોઈ ભૌતિક શક્યતા નથી ? અથવા તો શું તમને એવો ભય છે કે અમુક એવી વસ્તુઓ કરવાનો પ્રયત્ન કરવાથી, કે જેના માટે લોકો એવું વિચારશે કે “આ તમે નથી” અથવા તમારા મોઢા પર હસશે ? જો તમે જીવનમાં સૌથી વધુ શું ઈચ્છો છો તે કોઈ બીજું તમને કહે તે વિચાર તમે સહન નથી કરી શક્તા તો તમને ટીપ્પણીના

ભયે પકડી રાખ્યા છે.

હવે તમે તમારી જાતને પૂછો કે એ શું છે જેને તમે ખરેખર જોખમમાં મૂકી રહ્યા છો. શું તમે હવે ખૂશ છો ? શું તમે તેમાંથી બહાર નીકળી જઈને કોઈક નવું સાહસ કરશો તો દુઃખી થઈ જશો ? છેવટે તો, તમે જીવનનો નવો રાહ કલ્પવા, તેને નિશ્ચિત કરવા તથા તેને માટે આયોજન કરવા તરફ પૂરતા વિશ્લુબ્ધ હતા. કશુંક વધુ સારું ઈચ્છવું તે માનવ સ્વભાવ છે અને સાહસને અવગણીને તેને માટે મચી પડવું તે પણ માનવ સ્વભાવ છે. ગ્રેસ મુટી હોપરે લખ્યું છે કે, “બંદરમાં રહેલ વહાણ સુરક્ષિત છે, પરંતુ વહાણ એટલા માટે બાંધવામાં નથી આવતાં.”

સફળતા તમને શોધતી આવે તેની તમે રાહ ન જોઈ શકો. તે નહીં આવે. સફળતા એવા લોકો જ શોધે છે, જે તેને શોધે છે. તે એવા લોકોને અવગણે છે, જેઓ માત્ર તેનાં સ્વપ્નાં જોવે છે. જેઓ યથાવત્ સ્થિતિની સુખ સગવડ કરતાં તેનું મુલ્ય ઓછું આંકે છે તેવા લોકોને તે અવગણે છે. તેને, તમે જે મિલકત સાથે શરૂ કરો છો તેની, તમે તેવી પ્રવૃત્તિમાં જે વલણ અપનાવો છો તેના કરતાં ઓછી પડી છે. બીજી તરફ, નિષ્ફળતા તેને પસંદ કરે છે, જેઓ કોઈ સાહસ નથી કરતા, કારણ તે જાણે છે કે એવા લોકો તેમના માટે સફળતાને આમંત્રણ આપવા માટે તેને ક્યારેય ભગાડી નહીં મૂકે.

@snehnusarnamu

ટીપ્પણીનો ભય એ સૌથી શક્તિશાળી ભય છે જેનો તમે તમારી જીંદગીનું પરિવર્તન કરવામાં સામનો કરશો. તમારી સફળતાની પ્રવૃત્તિની શરૂઆત તેનો સામનો કરીને કરો, જેથી તમે બીજા ઘણાં કાર્યોમાંથી આગળ વધવાનો આત્મ વિશ્વાસ પ્રાપ્ત કરશો.

ડો.હિલે જાણ્યું કે બીજા ભયો નિષ્ફળતા માટે ઓછી વખત કારણભૂત બનતા હતા. ખરાબ આરોગ્યનો ભય લોકોના મનમાં અગાઉથી ઘર કરી બેસવાનું વલણ ધરાવે છે કે જેથી તેઓ બીમાર પડવાની શક્યતા કરતાં બીજું કંઈ વિચારી જ ન શકે. ગરીબાઈનો ડર કેટલાક લોકોને કાલના પૈસા ક્યાંથી આવશે તે વિચાર સાથે એટલો મજબુતીથી બાંધી લે છે કે તેઓ ભવિષ્યના એક પણ દિવસ આગળનું વિચારી નથી શકતા. વૃદ્ધાવસ્થા અને મૃત્યુના ભયો એવું સૂચવે છે કે જીવન પૂરું થવા આવ્યું છે અને હવે કોઈ તફાવત ઉભો કરવા માટે જરાપણ સમય બચ્યો નથી. બીજા કોઈને માટે પોતાનો પ્રેમ ગુમાવવાનો ડર એ ઈર્ષા છે, જે એક વ્યક્તિના વિચારોને એટલા વિકૃત કરી નાંખે છે કે બધા સ્ત્રોતો તે કાલ્પનિક ખોટને અટકાવવા તરફ સમર્પિત થઈ જાય છે. ટીપ્પણીના ભયની જેમ જ આ બધા ભયો પણ પાંગળા કરી દેનાર છે. આમાંથી કોઈની પણ સાથે કામ પાડવામાં, એક વખત તમે જાણી જાવ કે તમે જેની પકડમાં છો તે કયો ભય છે, તો શું દાવ પર છે તેનું તમે વિચારપૂર્વક

મુલ્યાંકન કરી શકો છો અને તમારા ભયની અવજ્ઞા કરવાનું તથા તેમને કેવી રીતે હરાવવા તે પસંદ કરી શકો છો.

મહાન અનિષ્ટ નિવારણ

ડો.હિલે સફળતાના સિદ્ધાંતોનો સાર પુસ્તક પછી મોટેભાગે ડબલ્યુ ક્લેમેન્ટ સ્ટોન, કે જે એવી વ્યક્તિ હતા જેમણે ડો.હિલે જેની વકીલાત કરી હતી તે વિચારોને મૂર્તિમંત કર્યા હતા, તેમની સાથેના સહયોગ દરમિયાન એક ખ્યાલ વિકસાવ્યો. હકારાત્મક માનસિક વલણના વિચારે ડો.હિલે વિચારેલાં સફળતાના સિદ્ધાંતોનાં ઘણાં પાસાંને નિસ્પંદિત કરી નાખ્યા. તે ભયને ભગાડી મૂકવા માટેનું શક્તિશાળી અને આ પુસ્તકમાં આપેલા બીજા બધા બોધપાઠોને લાગુ કરવા માટે ખૂબ જ ઉપયોગી સાધન છે.

(પોઝીટીવ મેન્ટલ એટીટ્યુટ) હકારાત્મક માનસિક વલણ, જેને મોટેભાગે PMAથી ઓળખાય છે તે ડો.હિલના શબ્દોમાં નીચે મુજબ છે :

મનની એક આત્મશ્રદ્ધા ધરાવતી, પ્રમાણિક, રચનાત્મક અવસ્થા કે જે એક વ્યક્તિ તેની પોતાની પસંદગી વડે અને જે તેના પોતાના અનુકુલનના હેતુઓ પર આધારિત હોય તેવી તેની પોતાની ઈચ્છાશક્તિનાં કાર્ય વડે સંભાળે છે તથા સર્જે છે.

PMA એ આશાવાદ અથવા વાસ્તવિક દૃષ્ટિકોણ બન્ને કરતાં કંઈક વધારે છે, ભલે આ બન્ને લાયકાતો તેમાં પ્રવેશે તો છે જ. એ એક ભરોસો છે કે કોઈપણ સંજોગોમાં એક સાનુકુળ પરિણામ શક્ય છે. એવું ધારી નથી લેવાયું કે એક સાનુકુળ પરિણામ આપોઆપ આવશે; PMA કશુંક યોગ્ય સર્જવા માટે અથાગ મહેનત કરવાના નિર્ણય અને ઈચ્છા પર આધારિત છે. આ રીતે, તેને માટે તમારી પોતાની ક્ષમતાઓમાં શ્રદ્ધા હોવી જરૂરી છે. સદ્ભાગ્યે, તે એ શ્રદ્ધા ઉભી કરવામાં પણ મદદ કરે છે.

અંગ્રેજો અને ફ્રેન્ચો વચ્ચે પોઈટીઅર્સમાં થયેલાં યુદ્ધને યાદ કરો. અંગ્રેજોએ જીતી ન શકાય તેવી દેખાતી પરિસ્થિતિનો સામનો કર્યો હતો. તેઓ તરત જ શરણે જઈ શક્યા હોત, પરંતુ તેને બદલે, તેમણે પોતે જેમાં વિજયી બની શક્યા તેવી પરિસ્થિતિ શોધી અને સર્જી. જો તેમણે તેઓ જીતી શકે તેવી રીતે કામ ન કર્યું હોત તો તેમણે યુદ્ધ ગુમાવ્યું હોત.

PMA કેવી રીતે આત્મવિશ્વાસ ઉભો કરે છે તેનું આ એક ઉદાહરણ છે. જ્યારે

તમે એક સારા પરિણામની કલ્પના કરો છો અને તેને કેવી રીતે સિધ્ધ કરવું તે જોઈ શકો છો, ત્યારે તમે તે પરિણામ મેળવવા માટેની ઉર્જા પ્રાપ્ત કરો છો. તમે એ સંજોગો કે જેણે તમારા પર કાબુ મેળવ્યો હોત તેમનો પર કબજો મેળવી લો છો અને જરૂરીયાત ઉભી થવાને કારણે તમે તમારા ભયને બાજુ પર મૂકી દો છો કારણ કે તમે તમારી જાતને તેમ કરવા માટેનું કારણ આપ્યું છે. PMA તમને હંમેશા હારથી બચાવતું નથી પરંતુ તે તમને દેખાડે છે કે હંમેશા બહાર નીકળવાનો માર્ગ હોય છે. આ બોધ શીખવા યોગ્ય છે.

PMA માં તમે ભય ન અનુભવો તેવી જરૂર નથી; એ માત્ર તમને એવી રીતે કાર્ય કરવાની છૂટ આપે છે જાણે તમારો ભય એ તમારા જીવનનું સૌથી શક્તિશાળી બળ નથી. ભય સાથેનાં યુદ્ધમાં સમજશક્તિ એ જ બધું છે, જ્યારે તમે એ સમજો કે ભય કાબુ કરી શકાય તેવો છે તે જ ક્ષણે તમે તેના પર કેવી રીતે કાબુ કરવો તે પણ જાણો છો : એવી રીતે કામ કરીને કે જાણે તેનું અસ્તિત્વ જ ન હોય. શેક્સપીયરના શબ્દોમાં, “જો તમારી પાસે કોઈ નીતિમત્તા ન હોય તો તેનો દેખાવ કરો.” હિંમતવાન બનવા માટે હિંમતવાન હોવાનો અભિનય કરો.

કોઈપણ નવી પ્રવૃત્તિ જે તે તમને અપરિચિત અથવા અજાણી લાગે અને જે તમને તે કરવા માટેની તમારી ક્ષમતામાં શંકા હોય તો થોડાથી શરૂઆત કરો. માત્ર એક કે બે પ્રસંગોએ જ્યારે તમે તમારા ભય મુજબ કાર્ય ન કરીને તમારી જાતને આશ્ચર્ય આપશો, તે તમને વધુ મોટા પડકારો સામે ઉભા થવા માટે હિંમત આપશે, જો તમે વિચારતા હો કે તમારા ભયનો સામનો કરવો તે ખરેખર મુશ્કેલી ઉઠાવવા લાયક છે ? તો મહાન અંગ્રેજ નિબંધકાર સીડની સ્મીથના શબ્દો ધ્યાન પર લો :

માત્ર થોડીક હિંમતની જરૂરીયાતને કારણે દુનિયામાં પુષ્કળ પ્રતિભા ખોવાઈ જાય છે. દરેક દિવસ એ અપ્રસિધ્ધ માણસોને કબરમાં મોકલે છે, જેમને બીકણપણાએ પ્રથમ પ્રયત્ન કરતા અટકાવ્યા હતા. જો તેઓ શરૂ કરવા માટે પ્રેરી શકાયા હોત, તો એવી બધી જ સંભાવના છે કે તેઓ કીર્તિની કારકીર્દીમાં બહુ લાંબે સુધી ગયા હોત. હકીકત એ છે કે દુનિયામાં કરવા લાયક કાંઈ પણ કરવા માટે આપણે ઠંડી અથવા જોખમ વિશે વિચારતા અને ધ્રુજતા પાછળ ન ઉભા રહેવું જોઈએ, પરંતુ જેટલી સારી રીતે કુદી પડી શકીએ તેટલી સારી રીતે ઘક્કા-મૂક્કીમાં પડવું જોઈએ.

પ્રકરણ-૪



બચત કરવાની ટેવ

સારાંશ

ડેરીવેટીવ રોકાણ અને લીવરેજડ ખરીદીના આ યુગમાં બચત કરવાની ટેવ એ એક જરીપૂરાણી નીતિ દેખાય છે, પરંતુ નેપોલિયન હિલ તેને એક માળાનાં ઈંડાના સંચયકરણ કરતાં વધારે તરીકે જોવે છે. બચત એ એક ગાદલામાં રૂ ભરવા જેવી બાબત નથી; તે તો તકનો જથ્થો એકઠો કરવાનો અને આત્મ-શ્રદ્ધા સંચિત કરવાનો માર્ગ છે.

અહીં આપણે બચતની આદત પર ધ્યાન આપશું, તે એક એવું બળ કે જે દરેકનાં જીવનમાં કામ કરે છે, જોકે તેની હકારાત્મક કે નકારાત્મક અસર વ્યક્તિ પર આધાર રાખે છે. નેપોલિયન હિલે જીવનને આકાર આપવામાં આ આદતની શક્તિ પર પુષ્કળ ભાર મૂક્યો છે. આ એક એવો વિચાર છે જેને પાછળથી બીજા ઘણાં ખૂબ જ સફળ પુસ્તકોમાં ઓળખવામાં આવ્યો છે. તમારી આદતો પર નિયંત્રણ મેળવવું તે પોતે જ ઈચ્છવા યોગ્ય છે, અને બચત કરવાની આદત એ શરૂ કરવા માટે ઉપયુક્ત સ્થળ છે.

લખાણ

આદત મુજબનું પ્રભુત્વ

નેપોલિયન હિલ લખે છે કે :

એ કબુલ કરવું શરમજનક છે, પરંતુ એ સાચું છે કે, એક ગરીબીથી ઘેરાયેલો માણસ જ્યાં સુધી નોંધપાત્ર સફળતા પ્રાપ્ત કરવાની વાત છે ત્યાં સુધી તો - પૃથ્વીની ધૂળ કરતાં પણ નિમ્ન છે. એવું હોઈ શકે, અને કદાચ એ સાચું પણ છે કે પૈસા એ જ સફળતા નથી, પરંતુ જો તમારી પાસે તે ન હોય અથવા તેના ઉપયોગ પર કાબુ ન કરી શકતા હો તો તમારું નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય ભલે ગમે તે હોય, તમે બહુ દૂર સુધી નહીં જઈ શકો.

આ એક નિષ્ઠુર આકારણી લાગે છે. શું પહોંચે તળીયેથી શરૂ કરનાર માટે કોઈ આશા નથી ? અલબત્ત, બચતની આદત મુજબ, ચોક્કસ આશા છે, જો કે ડો.હિલ માત્ર પૈસો એ જ તેમની પ્રકરણનો મુદ્દો નથી તે સ્પષ્ટ કરવા માટે તાત્કાલિક વિહ્વળ થઈ જાય છે:

અઠવાડિયે અઠવાડિયે અથવા મહિને મહિને બચાવેલ રકમ, જ્યાં સુધી તે બચત નિયમિત અને પદ્ધતિસરની ન હોય ત્યાં સુધી તેની કોઈ મોટી મહત્તા નથી. આ સાચું છે કારણ કે બચતની આદત એ સફળતા માટેની બીજી આવશ્યક લાયકાતોમાં કશુંક ઉમેરે છે જો બીજી કોઈ રીતે ન થઈ શકે.

સમજણ એવી છે કે તમે તમારી આદતોને તમારા પોતાના લાભ તરફ સર્જી તથા વાળી શકે. પાછળનાં લખાણમાં ડો.હિલ “કોસ્મીક હેબીટફોર્સ” “ખગોળીય આદતબળ” નો સંદર્ભ આપે છે, આ એક ગુંચવણભર્યો સિદ્ધાંત છે જેના દ્વારા સફળતાના બીજા બધા સિદ્ધાંતો એક બીજાની શક્તિ વધારે છે અને તેને એક સમગ્ર બનાવે છે જે તેના અંશોના સરવાળા કરતાં વધારે છે. આપણે પછીથી આ ખ્યાલ વિશે સંપૂર્ણપણે વાત કરશું, પરંતુ હાલ પૂરતું એ યાદ રાખો કે તમારી આદત પર નિયંત્રણ એ અતિશય મુલ્યવાન છે.

કદાચ તમે પહેલાંથી જ અનુમાન કરતા હશે કે ડર એ એક આદત છે, એક નિશ્ચિત ઉત્તેજન કે જે તમારા વર્તનને અસર કરે છે તેનો અસંભવિત પ્રત્યાઘાત. તમારા ડરનો સામનો કરવા માટે PMA નો ઉપયોગ કરવો એ તમારી ભય પામવાની આદતને નબળી પાડે છે, માટે જ આત્મ વિશ્વાસ એ આત્મબળ વધારનાર છે. બચત કરવાની આદત પણ આત્મબળ વધારનાર હોઈ શકે, કારણ કે જ્યારે તમે થોડાક પૈસા બાજુ પર મૂકો અને તમારા બેંક બેલેન્સને વધતું જોવો ત્યારે દરેક વખતે તમે જાણો એક ઈનામ મેળવો છો.

કોઈપણ માણસ એક સુરક્ષા અને સ્વતંત્રતા કે જે જેમણે પૈસા બચાવ્યા છે અથવા બચાવી રહ્યા છે તેમને મળે છે, તેના વગર શક્ય ઉચ્ચત્તમ બિંદુ સુધી આત્મ વિશ્વાસ વિકસાવી શકે તે શંકાસ્પદ છે. વ્યક્તિ પાસે થોડાક પૈસા છે તેની જાણકારી વિશે એવું કાંઈક છે જે એવો વિશ્વાસ અને આત્મબળ આપે છે જે બીજી કોઈ રીતે મળતો નથી.

આવું શા માટે છે ? દેખીતી રીતે એક વખત તમે પૈસા બચાવ્યા છે તે પછી જ્યારે તમે દરેક પૈસો ખર્ચવાની જરૂરિયાતનો સામનો કરી રહ્યા હો, ત્યારે પણ તમને ખબર હોય છે કે તમે ફરી તેનો સંચય કરી શકશો. કારણ કે તમને તેમ કરવાની આદત છે. તમારી બચત ધોવાઈ જાય તો પણ, હતાશામાં આળોટવાને બદલે તમે બચાવવાનું કામ કરવામાં તરત જ પાછા લાગી શકશો. દરેક મહીનો જેમ તમારું બેંક બેલેન્સ વધતું જશે - જે એક પ્રગતિનું નિશ્ચિત નક્કર માપ છે - તમને કશુંક અધિકારપૂર્વકનું અને અપેક્ષણીય કરવાની તમારી ક્ષમતાનો વાસ્તવિક પૂરાવો મળશે. દરેક જમા થતા અથવા તબદીલ થતા પૈસા સાથે જેમ તમે તમારી જાતને દર્શાવી શકશો કે તમે એક એવી આદત બનાવી છે જે હંમેશાં તમારા લાભમાં કામ કરે છે, તેમ તમારો નિષ્ફળતાનો ભય નબળો પડતો જશે. આ ક્ષમતા કેટલી શક્તિશાળી છે તે તમે સમજવા લાગશો અને બીજી રીતે તમે આ કરી શકો કે નહીં તેનું તમને આશ્ચર્ય થશે.

આદતો હઠીલી હોય છે. તે રાતોરાત સર્જાતી નથી અને તેઓ વારંવાર કર્યા કરવાથી મજબુતી મેળવે છે, ભવ્ય હાવભાવથી નહીં. તમે અઠવાડિયે દસ રૂપિયા બચાવવાથી શરૂઆત કરશો તો કાલે દસ હજાર બચાવવાની પ્રેરણાનો ઘક્કો વાગશે. માર્ક ટ્વેઈને લખ્યું છે કે, “આદત એ આદત છે અને એ કોઈપણ માણસ ઘક્કો મારીને બારી ખોલી નાખે તેવી નથી પરંતુ એક એક પગથીયું ઉતરતાં કુશળતાપૂર્વક દાદર ઉતરતા જવા જેવું છે.” કોઈપણ આદત બનાવવામાં એક શક્યતા સાથે શરૂ કરો અને એક ભયંકર લક્ષ્ય ગોઠવવા કરતાં તમારી દૃષ્ટિને ઉંચી લઈ ગયા કરો. એક નવી આદત સર્જવામાં વારંવાર નિષ્ફળતાએ, પોતે જ એક બીજી આદત સર્જશે : નિષ્ફળતાની આદત.

જો સફળતાના સિધ્ધાંતોમાંનો કોઈ પણ તમારી વર્તમાન આવડતની બહારનો દેખાય તો એ વાત ધ્યાનમાં રાખો કે તમારે તેમાંથી કોઈ પણ રાતોરાત ઘડવાની જરૂર નથી. તમે જેના પર આધાર રાખવો પડે તેવી ક્ષમતાના ધ્રુજતાં નિયંત્રણ સાથે આગળ વધો તેના કરતાં તેમને ખડક જેવા નક્કર પાયા પર ઉભા કરો તે વધારે સારું છે.

સ્ટીફન આર. કોવે તેનાં શ્રેષ્ઠ વેચાણ ધરાવતાં પુસ્તક ધ ૭ હેબીટ્સ ઓફ હાઈલી - ઈફેક્ટીવ પીપલ માં નવી આદતને સારી આગળ વધારવાના મહત્ત્વ નીચે લીટી દોરે છે. તેઓ એપોલો ૧૧ યાત્રા, કે જ્યારે મનુષ્ય પ્રથમ વખત ચંદ્ર પર ચાલ્યો, વિશે અને તે કેટલું પ્રેરણાત્મક હતું તે વિશે લખે છે :

પરંતુ ત્યાં પહોંચવા માટે પૃથ્વીના પ્રચંડ ગુરુત્વાકર્ષણ ખેંચાણને શબ્દસઃ તોડવાનું હતું. ઉપડવાની પ્રથમ થોડી મિનિટો અને મુસાફરીના પ્રથમ થોડા માઈલોમાં પછીના અડધો લાખ માઈલની યાત્રાના થોડા દિવસો દરમિયાન વપરાઈ તેના કરતાં વધુ ઊર્જા ખર્ચાઈ હતી.

મોટાભાગનાં લોકોને ખ્યાલ આવશે અથવા તેઓ કબુલ કરશે તે કરતાં આદતોનું પણ પ્રચંડ ગુરુત્વાકર્ષણ ખેંચાણ હોય છે. લાસરીયાપણું, અઘૈર્ય, દોષ શોધવાની વૃત્તિ અથવા સ્વાર્થીપણું જેવા ઉંડે ઉતરેલાં આદતવશ વલણો કે જે માનવ કાર્યશીલતાના મૂળભુત સિદ્ધાંતોને તોડે છે, તેને તોડવાને થોડાક મનોબળ અને આપણા જીવનમાં થોડાક નજીવા ફેરફારો કરતાં વધારેનો સમાવેશ કરે છે. “ઉંચે ઉઠાવવું” એ પ્રચંડ પ્રયત્ન માંગી લે છે, પરંતુ એક વખત તમે ગુરુત્વાકર્ષણ ખેંચાણની બહાર નીકળી જાવ, પછી આપણી આઝાદી એક સમગ્ર નવું જ પરિમાણ લઈ લે છે.

કોઈ પણ કુદરતી બળની જેમ, ગુરુત્વાકર્ષણ બળ આપણી સાથે અથવા આપણી વિરુદ્ધમાં કામ કરી શકે છે. આપણી અદતોમાંથી કેટલીકનું ગુરુત્વાકર્ષણબળ અત્યારે પણ આપણે જ્યાં જવા ઈચ્છીએ છીએ તેમાંથી આપણને દૂર રાખતું હશે. પરંતુ એ પણ ગુરુત્વાકર્ષણ બળ જ છે, જે આપણી દુનિયાને સાથે રાખે છે, આપણા ગ્રહોને તેમની ભ્રમણ કક્ષામાં રાખે છે અને આપણા બ્રહ્માંડને વ્યવસ્થિત રાખે છે. આ એક શક્તિશાળી બળ છે, અને જો આપણે તેનો કાર્યક્ષમ રીતે ઉપયોગ કરીએ તો આપણે આદતોના ગુરુત્વાકર્ષણ બળને સંશક્તિ બનાવવામાં અને આપણા જીવનમાં અસરકારકતા સ્થાપવામાં કામમાં લઈ શકીએ.

હાથમાંના પૈસા

બચતની આદત આદત બનાવવાની આદત કરતાં વધારે લાભો લાવે છે. બેંકમાં

પડેલા પૈસા ગરીબાઈના ભયનું શક્તિશાળી વિષમારણ છે, જે જ્યારે તમે તેમાંથી બહાર આવવા માટે તમારી જાતને તૈયાર કરી લીધી હોય ત્યારે તમને પાંગળા બનાવવાની શક્તિ ગુમાવી દે છે. તે સ્વતંત્રતાનો સ્ત્રોત પણ છે, અને તે પણ માત્ર વિશ્વાસનાં ભંડોળ સાથે જોડાયેલા પ્રકારનો નહીં :

પૈસા વગરનો માણસ એ દરેક માણસના ધ્યાન પર હોય છે, જેઓ તેનું શોષણ કરવા અથવા હુમલો કરવા ઈચ્છતા હોય. જો તે માણસ જેની પાસે પૈસા નથી અને તે બચાવતો પણ નથી તે વેચાણ માટે પોતાની અંગત સેવા ધરે છે, તેણે ખરીદનાર જે આપવા માંગે તે સ્વીકારવું જોઈએ; બીજો કોઈ વિકલ્પ નથી.

જો વેપાર દ્વારા અથવા બીજી કોઈ રીતે નફાની તક આવી મળે તો તે એવા માણસને પ્રાપ્ય નથી હોતી જેની પાસે નથી પૈસો કે નથી પ્રતિષ્ઠા, અને એ પણ મનમાં રાખવું જોઈએ કે સામાન્ય રીતે પ્રતિષ્ઠા પણ વ્યક્તિ પાસે પ્રાપ્ય હોય તેટલા પૈસા અથવા તેને સમાન વસ્તુ હોય તેના પર આધારિત હોય છે.

આર્થિક સ્વતંત્રતા શબ્દ અને તેનું નિવૃત્તિ અને સિદ્ધ થયેલાં લક્ષ્યો સાથે જોડાણને ટાળવા ખાતર, ચાલો આપણે આર્થિક મુક્તિ ની રીતે વિચારીએ: એટલે કે પસંદગી કરવાની સ્વતંત્રતા, મુક્તિ શબ્દ પોતાની સાથે શક્યતા અને સ્વ નિર્ણયનો સુચિતાર્થ પણ ધરાવે છે, અને તમે આર્થિક રીતે સ્વતંત્ર થાવ તેની ક્યાંય પહેલાં તમારે કેવી આર્થિક મુક્તિ સંપાદિત કરવી જોઈએ તે જોવું સરળ છે.

બચતની ઠીક ઠીક રકમ, અને તેમાં કેવી રીતે ઉમેરો કરવો તથા તેને સંભાળવાં તે તમે જાણો છો તેનું નિશ્ચિત જ્ઞાન-તમારાં લક્ષ્યને આગળ ધપાવવામાં પસંદગીની સ્વતંત્રતા લાવે છે. ડો.હિલ સૂચવે છે તે મુજબ, તમે એવી પરિસ્થિતિઓમાં ‘ના’ અથવા ‘હા’ કહેવાની શક્તિ મેળવો છો, જ્યાં તે પહેલાં તમારે તમારા પાકીટના હુકમને તાબે થવું પડતું હતું. એવા અસંખ્ય માર્ગો છે, જ્યાં તમે આ મુક્તિનો ઉપયોગ કરી શકો જેમકે તમારી જાતને ઋણમુક્ત કરવી, એક ઓછા પગારની નોકરી લેવી જે પ્રચંડ તકો લઈ આવતી હોય, અથવા એવા ઘંઘામાં રોકાણ કરવું જેના માલીક થવાનું તમે સ્વપ્ન જોતા હો.

કેટલી રકમ “આરામદાયક - ઠીક ઠીક રકમ” બનાવે છે તે એવો પ્રશ્ન છે જેનો તમારે તમારે પોતાને માટે જવાબ આપવાનો છે. જેને બ્રાન્ટ ક્વીન જેવા નાણાંકીય સલાહકારે ત્રણ માસના રહેવાના ખર્ચનાં ટૂંકાગાળાના બચત ભંડોળની ભલામણ

કરી હતી. નિવૃત્તિ એ બીજો ઘટક છે, અને તમે તેને માટે જેટલી જલ્દી બચત શરૂ કરો તેટલું વધારે સારું. પરંતુ એ વિચારથી હેબતખાઈ જવાની જરૂર નથી કે હવે તમારી પાસે બાજુમાં મૂકેલું કશું નથી અથવા કે આવતીકાલે તમે કોઈ મહત્વાકાંક્ષી કાર્યક્રમ શરૂ નહીં કરી શકો. એ વાત હંમેશાં મનમાં રાખો કે નિયમિત અને આધારભૂત બચત શરૂઆતમાં કદાચ ધીમી દેખાઈ શકે, પરંતુ આ વલણને અપનાવીને તમે તમારી આદતો પર નિયંત્રણ કરવાની શક્તિ પણ સંપાદિત કરો છો.

બચતની આદત બનાવવા માટે તમારું તમારા બજેટ બનાવવામાં થોડો બંદોબસ્ત કરવો પડશે. બહુ બધા લોકો પોતાના હાથ પર જે હોય તે બધું ચાલ્યું ન જાય ત્યાં સુધી ખર્ચી નાખતા હોય છે, અને પછી પછીના ચેકની રાહ જોવે છે. ત્યારે તેઓ ફરી ખર્ચ કરે છે. પૈસા ક્યાં જાય છે અને તે ક્યારે બહાર જાય છે અને આ બધું સારા માટે થાય છે તે વિશે તમારે સભાન થવું જ પડશે. નાની વસ્તુ ઉપર કેટલી રકમ ખર્ચાતી દેખાય છે અને તે પણ ક્ષણોમાં, જ્યારે તમે વિચારો છો કે વધારાના બે એક ડોલર્સથી કાંઈ ફરક નહીં પડે, આ વાત વિશે તમારે તમારી જાતને માત્ર આશ્ચર્ય જ પમાડવાનું રહે છે. પરંતુ તે વધારાના ડોલર્સ ઝડપથી સંચિત થાય છે.

તમારા પૈસાના વહેણનું નિરીક્ષણ કરવાની તમારી જાતને તાલીમ આપો, અને તમે તમારી બચતની આદતમાં એક નવું પાસું ઉમેરશો : પૈસાનું વ્યવસ્થાપન કરવાની આદત. તમે તમારા પૈસાનો શ્રેષ્ઠ - તે સૌથી સરળ હોય તે જરૂરી નથી - ઉપયોગ માટે શોધ ચલાવશો, અને તમે તમારી જાતને એ સમજવા તરફ દોરી જશો કે જે નાની રકમ તમે નિયમિતપણે બાજુ પર મૂકો છો તે મોટી થઈ શકે છે. દરેક મહિને બચત માટે બીજા પચાસ ડોલર્સ મેળવવા કરતાં આ ઘણી વધુ સંતોષપ્રદ પ્રવૃત્તિ છે.

ડો.હિલ આપણે ચેતવે છે :

મોટાભાગના અમેરિકનોમાં ખર્ચ કરવાની આદત ખૂબ જ વિકસી છે, પરંતુ આપણે બચતની વધુ મહત્વની આદત વિશે ઓછું જાણીએ છીએ... પૈસા ખર્ચવાની આદત એ મોટાભાગના લોકોમાં ઘેલછા છે અને આદત તેમના જીવનના બધા દિવસોએ તેમને ખૂબ મહેનત કરાવે છે.

બચાવવું કે ખર્ચવું. કઈ આદત તમારી હશે ?

તમે આ પસંદગી કરો ત્યાં સુધીમાં એ યાદ રાખો કે પૈસા પર પ્રભુત્વ - તેને તમારા પર પ્રભુત્વ મેળવવા દેવાને બદલે તેના મહત્વ વિશેના નેપોલિયન હિલના

વિચારો સમકાલીન લેખકોના શબ્દોમાં પણ પડઘાય છે. બેસ્ટસેલીંગ લેખક સુઝ ઓર્મૅન ઘ કરેજ ટુ બી ટીચ માં નોંધે છે કે :

હું એવું માનવા પર આવ્યો છું કે આપણામાંના દરેક જે રીતે પૈસા વિશે વિચારીએ છીએ અથવા અનુભવીએ છીએ તે છેવટે આપણી પાસે કેટલા પૈસા છે તે નક્કી કરવાનું મુખ્ય અંગ છે. આપણામાંના કેટલાક પાસે પૈસા નથી હોતા તેનું મુખ્ય છુપું કારણ એ છે કે આપણા પૈસા વિશેના વિચારો અને લાગણીઓ વડે તેમણે તેઓની જે આકાંક્ષા છે તે પ્રાપ્ત કરવા તથા પકડી રાખવા માટેના માર્ગો બનાવ્યા છે, બીજા શબ્દોમાં, મારા મતે, આપણા પૈસા વિશેના વિચારો અને લાગણીઓ આ જીવનકાળમાં આપણે દરેક કેટલા પૈસા બનાવી અને રાખી શકશું તે નક્કી કરવાનું પાયાનું અંગ છે.

અને તે જ પુસ્તકમાં બીજે ક્યાંક ઓર્મૅન કહે છે કે:

વર્ષોપરાંત મેં ઘણા લોકો પાસેથી જેઓ એવું વિચારે છે કે તેમની પાસે પૂરતું નથી, તેમની પાસે ક્યારેય પૂરતું નહીં હોય, કે તેઓ દેવામાંથી બહાર નથી નીકળી શકતા, તેમનાં બાળકો માટે પૂરું નથી પાડી શકતા, ભવિષ્યનો સામનો નથી કરી શકતા, એવું બધું સાંભળ્યું છે, મેં એવા લોકો કે જેઓ તેમણે ઉભી કરેલી નાણાંકીય જીવનની હકીકતોનો સામનો કરે છે તેમની પાસેથી ઉદાસીનતા, નિરાશા અને વિષાદની વાતો સાંભળી છે. - ભલે આ ક્ષણે તમારી ચોક્કસ નાણાંકીય હાલત ગમે તેટલી ખરાબ હોય. વાસ્તવિકનો સામનો કરવો અને એમ વિચારવું કે વાસ્તવિકતા વિશે તમે કંઈ કરી ન શકો તે બન્ને વચ્ચે ઘણો તફાવત છે. તમે શ્રીમંત હો કે ગરીબ, સંકુચિત વિચારો કે જે તમને તમે ન કરી શકો તેવું કહે છે તે ખૂબ જ શક્તિશાળી અને ભયાનક રીતે વિધ્વંસક હોય છે. હું તેમને ગરીબાઈના વિચારો તરીકે ઓળખાવું છું અને ગરીબાઈના વિચારો ભલે આપણી પાસે ગમે તેટલા વધારે કે ગમે તેટલા ઓછા પૈસા હોય તો પણ આપણી બધાંની અંદર વસે છે. આ ગરીબાઈના વિચારો પ્રપંચી હોય છે : તેઓ ગરીબાઈ અથવા પરાજય શબ્દો તરફ દોરી જાય છે, અને આખરે ગરીબાઈ અને ગરીબાઈનો વારસો કે જે પેઢીઓ સુધી આગળ લઈ જઈ શકાય છે તેની ક્રિયાઓ સુધી દોરી જાય છે. આપણે એ વિચારોને સ્થગિત કરતાં શીખવું જોઈએ.

ઓર્માન તેના પિતાની વાત કરવા તરફ આગળ વધે છે જેઓ કઠોર પરિશ્રમી હતા અને જેમણે વ્યાપારમાં ઉપરા ઉપર હારનો સામનો કર્યો હતો :

એવું નથી કે મારા પિતા હિંમત વગરના હતા, ઓછામાં ઓછું મારી દૃષ્ટિએ તો તેમનામાં મોટાભાગનામાં હોય છે તેના કરતાં વધારે હિંમત હતી, તેમનામાં આશ્ચર્ય પમાડે તેવી હિંમત હતી. તેમ છતાં, હું અને મારા ભાઈઓ તેમને એક કરતાં વધારે વખત એમ કહેતા સાંભળતા કે “આમ થવા કાળ જ હતું અને હું તેના વિશે કાંઈ કરી શકું તેમ નથી.” છેવટે, એક પુખ્ત વ્યક્તિ તરીકે મેં મારા પિતાની જીંદગી વિશે જે જાણ્યું તેના પર વિચારતાં, મને તેનું કારણ મળી આવ્યું. ભલે તેમણે ગમે તેટલો કઠીન પ્રયત્ન કર્યો, છતાં તેમની યોજનાઓએ તેમને માટે ક્યારેય કામ ન કર્યું, કારણકે તેમણે ક્યારેય પોતાની અંદરથી એવું ન વિચાર્યું કે તેમના પ્રયાસો કામ કરી શકે, ક્યારેય ન વિચાર્યું કે તે કામ કરશે. તેમણે એવું વિચાર્યું કે તેઓ ક્યારેય પૂરું નહીં કરી શકે, ત્યાં સુધી વિચારતા ગયા જ્યાં સુધી તેઓ તે માનવા લાગ્યા, કહેવા લાગ્યા, અને તેમ બનતું કર્યું.

જ્યારે તમે બચતની આદત પાડવાનું શરૂ કરો છો, જ્યારે તમે જાણો તમારું તમારા પૈસા પર નિયંત્રણ છે તેમ વિચારતા થાવ છો અને તે રીતે કામ કરો છો, ત્યારે તમે આ પ્રકારની શક્તિશાળી આત્મમર્યાદાને અટકાવો છો. તમે જે દસ, પચાસ કે પાંચસો રૂપિયા દર મહિને બાજુમાં મૂકો છો તે, તમે તમારી જાતને વચન આપો છો કે તે પૈસા તમારે માટે કામ કરી શકે છે. એ એક વચન અને સાબિતી છે કે તમે તમારે પોતાને માટે કાર્ય કરી શકો છો. થોડાથી શરૂ કરવામાં કોઈ શરમ નથી, પરંતુ ક્યારેય શરૂ ન કરવું તે...

અત્યાર સુધીમાં તમે જાણો છો કે તમે તમારી જાતને શું કહો છો.

પ્રકરણ-૫



આત્મનિર્ભરતા અને નેતાગીરી

સારાંશ

આદીવાસીઓ તાપણાની ફરતે બેસીને પોતાના પૂર્વજો વિશે વાત કરવા લાગ્યા તે સમયથી એ સાચું છે કે એક સમસ્યા અથવા તકને ઓળખવાની અને તેને સુધારવાનાં અસરકારક અને સ્પષ્ટ પગલાં ભરવાની ક્ષમતા એ એક સફળ વ્યક્તિ માટેનો અધિકૃતતા છે. વચ્ચેની સદીઓમાં દુનિયા એટલી બધી નથી બદલાઈ : સક્રિય લોકો શાશ્વત મહત્વની વસ્તુઓ પૂરી કરવા માટે બીજાને પ્રેરણા આપશે.

લખાણ

નેપોલિયન હિલ હંમેશની માફક સીધા જ તેમની ચર્ચાના મુખ્ય ભાગમાં ફુટી પડે છે :

બધા લોકોને બે સામાન્ય વર્ગોમાંથી એક અથવા બીજામાં મૂકી શકાય. એક આગેવાન તરીકે અને બીજો અનુયાયીઓ તરીકે ઓળખાય છે. “અનુયાયીઓ” ભાગ્યે જ નોંધપાત્ર સફળતા પ્રાપ્ત કરે છે અને જ્યાં સુધી તેઓ તેમની “અનુયાયીઓ” તરીકેની શ્રેણીમાંથી ભાગી નથી છૂટતા અને “નેતાઓ” નથી બનતા ત્યાં સુધી તેઓ ક્યારેય સફળ નથી થતા. દુનિયામાં એક ચોક્કસ વર્ગના લોકોમાં એક ભૂલ ભરેલી માન્યતાનું પ્રસારણ કરાઈ રહ્યું છે કે માણસને તે જે ‘જાણે’ છે તેને માટે પૈસા ચૂકવવામાં આવે છે. આ માત્ર આંશિક રીતે સાચું છે, અને બીજાં બધાં અર્ધસત્યોની માફક, તે એક સદંતર જુઠાણા કરતાં વધારે નુકશાન કરે છે.

સત્ય એ છે કે માણસને માત્ર તે જે જાણે છે તેને માટે જ નહીં પરંતુ વધુ ચોક્કસપણે તે જે જાણે છે, તેનાથી તે જે કરે છે, અથવા તો તે બીજાઓને જે કરતા કરે છે તેને માટે તેને પૈસા ચૂકવાય છે.

આત્મનિર્ભરતા વગર કોઈપણ માણસ - ભલે તે સફળતા એટલે ગમે તે ગણતો હોય - સફળતા મેળવશે નહીં. કારણકે તે મામૂલી કાર્યોની સામાન્ય દોડથી અલગ કશું જ નહીં કરે, જેવી રીતે લગભગ બધા માણસોને સૂવા માટે સ્થળ, ખાવા માટે કંઈક અને પહેરવા માટે કપડાં મેળવવા માટે કામ કરવાની ફરજ પાડવામાં આવે છે. આ ત્રણ પ્રકારની જરૂરીયાતો એક ચોક્કસ પ્રકારની જરૂરીયાતો હોઈ શકે, જે આપણે આત્મનિર્ભરતા અથવા નેતાગીરી વગર મેળવી શકીએ, પરંતુ જે ક્ષણે માણસ જીવનની મુખ્ય જરૂરીયાતો કરતાં કંઈક વધુ મેળવવાનો નિર્ણય કરે છે, ત્યારથી તેણે કાંતો આત્મનિર્ભરતા તથા નેતાગીરી ની આદત કેળવવી જોઈએ અથવા પોતાની જાતને એક પથ્થરની દિવાલની પાછળ છુપાવી દેવી જોઈએ.

ટૂંકમાં, કંઈક વધુ કરવા માટે, તમારે તમારી જાતને આગળ લાવવી જોઈએ અને લક્ષ્ય પૂરાં કરવાં જોઈએ. તમારા જીવનમાંથી ઘણું બધું મેળવવા માટે તમે માત્ર અપેક્ષાઓ પૂર્ણ કરી ન શકો; તમારે તેમને ટપી જવું જોઈએ. નેતાગીરી અને આત્મનિર્ભરતા જોડાયેલાં છે પરંતુ તે બન્ને એક જ વસ્તુ નથી.

નેતાગીરીનો અભાવ

કેટલાક પ્રકારના લોકો છે જે આ વિચાર સાથે સંઘર્ષ કરે છે. વિચિત્ર વાત છે કે તેઓ એ લોકો છે જેમનામાં ચોક્કસ નેતાગીરીના ગુણો હોય છે, જેવા કે સ્વતંત્રતા-પૂર્વક વિચારવાની ક્ષમતા અને જીવનમાંથી પોતાનો માર્ગ કંડારવાની ક્ષમતા. મુશ્કેલીએ છે કે આ લોકો હંમેશાં જેઓ ધોરણો નિશ્ચીત કરે છે અને નિયમો બનાવે છે તેવા લોકો સાથે માથા ફોડે છે. તેઓ કશું નોંધપાત્ર પૂરું કરવાને બદલે દલીલ કરવામાં વધુ સમય ગાળવાનું જોખમ ઉઠાવે છે. તેમનામાં આત્મનિર્ભરતા છે પરંતુ નેતાગીરીનો અભાવ છે.

એક નેતા જેઓ તેમના પોતાના નિયમો બનાવે છે, તેમના વિચારો છતાં, મોટાભાગના નેતાઓ તેમના લક્ષ્યો પ્રાપ્ત કરવા માટે આખી દુનિયાને ઉથલપાથલ નથી કરી નાખતા. તેને બદલે, તેઓ તેમના સંજોગો ચકાસે છે, તેમની

મહત્વાકાંક્ષાઓમાં આવતા મોટા અવરોધોને ઓળખે છે અને પછી તેઓ જે અવરોધોનો સામનો કરતા હોય તેમાંથી બહાર આવવા માટે શક્ય તેટલા બીજા સંજોગોનો ઉપયોગ કરે છે. જે લોકોની પ્રથમ સ્ફૂરણા કોઈ પણ ધોરણો અથવા જરૂરીયાતોનો પ્રતિકાર કરવાની હોય તેમનો તેમનું યુદ્ધ પસંદ કરવા માટેનો સમય છે.

તમારા જીવનના હેતુઓને જાણવા એ તમને તમારી અગ્રતાઓ ગોઠવવામાં મદદ કરે છે. તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયથી જાગ્રત હોવાને કારણે એકી સાથે બધા પડકારો ઉપાડવા કરતાં તમે હવે પછી ક્યું પગલું ભરવાનું છે તે ઓળખી શકો, યુદ્ધ લડી શકો, અને તેને જીતી શકો. તમારી ઉર્જા વધુ કાર્યક્ષમ રીતે ખર્ચાય છે અને દિવસની દરેક ક્ષણે સમગ્ર દુનિયા તમારો વિરોધ કરે છે તેવું અનુભવવાને બદલે તમે દરેક વધારાની સફળતામાંથી મળતો સંતોષ મેળવી શકો છો.

બધા નેતાઓ અને જનરલો વચ્ચેની સરખામણી દેખીતી છે કારણ કે એવાં બહુ ઓછાં ઉદાહરણો છે જે વધુ પ્રત્યક્ષ રીતે દેખાડે છે કે એક નેતા કેવી રીતે એક લક્ષ્ય પસંદ કરે છે અને તેને સિદ્ધ કરવા માટે બીજા લોકોનો ઉપયોગ કરે છે. એક જનરલ કે જે ગોળી છોડવાનું કહે છે અને શ્રેષ્ઠની આશા રાખે છે તે એક એવો જનરલ ગુમાવશે જે તેના મહત્ત્વનાં સ્થાનની રક્ષા કરે છે, જ્યાં સૌથી વધુ ઉપયોગી હોય ત્યાં આગળ વધવાના પ્રયત્નો કરે છે અને તેના દળોનો જ્યાં તેમને ફાયદો હોય ત્યાં ઉપયોગ કરે છે. આ બરાબર ફ્રેન્ચો કેવી રીતે પોટીઅર્સમાં અંગ્રેજો સામે હાર્યા તેના જેવું છે.

નેતાગીરી તમારા હેતુમાંના મહત્ત્વના લોકોને મનાવવાની તથા પ્રેરવાની ક્ષમતા પણ રોપે છે. એકલી આત્મનિર્ભરતાથી કામ કરવાથી, તમે એવી રીતે કામ કરવા જવાબદાર બનો છો જાણે તમારાં લક્ષ્યનું મહત્ત્વ બીજા બધાને દેખીતું છે, અને જેઓ તેની સાથે સંમત નથી થતા તેમની સાથે હતાશ તેમજ ગુસ્સેથઈ જાવ છો. તમારું લક્ષ્ય બીજાને માટે પણ તેટલું જ મહત્ત્વનું નથી, અને માટે જ તે તમારું લક્ષ્ય છે. આગેવાની કરવા માટે તમારે બીજાને જોખમ લેવા માટે તથા બલીદાન દેવા માટે પ્રેરીત કરવા માટે તથા મનાવવા માટે તમારે સમય તથા પ્રયત્નો સમર્પિત કરવાં જોઈએ.

નેતાગીરીનાં આ પાસાં માટે આત્મવિશ્વાસ આવશ્યક છે. જ્યારે તમે લોકોને તમારી સાથે જોડાવા માટે સમજાવતા હો ત્યારે તમે ખમચાયેલા અથવા ઉત્સાહ વગરના ન થઈ શકો. જ્યારે તમે બીજાને નિર્ણય લેવા માટે તમારા પર આધાર રાખવાનું કહેતા હો ત્યારે તમે પોતાની શંકાને કામની રીતમાંથી તમને પાછળ ખેંચી રાખવા ન દઈ શકો. બીજાની અંદરનું કશુંક અસામાન્ય માંગતી વખતે તમને પોતાને તેનાં મુલ્યની ખાતરી હોવી જોઈએ અને તમારે એ પણ જાણવું જોઈએ કે તમે જે

રીત ગોઠવો છો તે યોગ્ય છે.

આત્મ નિર્ભરતામાં નેતાગીરી ઉમેરવી તે જ્યારે તમે સફળતાના સિધ્ધાંતો લાગુ કરવાનું શરૂ કરો ત્યારે વધુ સરળ બની જાય છે. તમે અભ્યાસ કરી ગયા છો તે બોધપાઠો ઉપરાંત ઉત્સાહીપણા, સહયોગ અને સહનશીલતા પરના બોધપાઠો ખાસ મદદગાર થશે. પરંતુ હંમેશાં એ વાત યાદ રાખો કે તમે શું ઈચ્છો છો તેની માત્ર દૃષ્ટિ હોવી તે પૂરતું નથી. તમારી પાસે એક આયોજન હોવું જોઈએ અને બીજાને તમારી સાથે કામ કરવા દાખલ કરવાની ક્ષમતા હોવી જોઈએ.

આત્મનિર્ભરતાનો અભાવ

બીજું જુથ, જે આત્મ નિર્ભરતાને નેતાગીરી સાથે જોડવાનો સંઘર્ષ કરે છે તે એ છે જે નિયમો અને ધોરણોને ચાહે છે. આ લોકોને શ્રેષ્ઠતા અને ગુણવત્તાના મુકરર થયેલા ખ્યાલો હોવાનો ખ્યાલ ગમે છે, અને તેઓ દરેક દરેક જરૂરીયાત પૂરી કરવામાં પોતાની જાતને ઝીંકી દે છે, પરંતુ તેઓ ત્યાં જ અટકી જાય છે, તેઓ બરાબર તે જ કરે છે, જેની તેમની પાસેથી અપેક્ષા હોય છે. અને પછી દુનિયા કેમ તેમની વધારે નોંધ નથી લેતી તેનું આશ્ચર્ય પામે છે. તેમની મુશ્કેલી એ છે કે તેઓ બરાબર તેમની પાસેથી અપેક્ષા હોય તે જ કરે છે અને વધારે કંઈજ નહીં.

આ લોકોમાં ઘણું વધારે પૂર્ણ કરવાની ક્ષમતા હોય છે, પરંતુ તેઓ ક્યારેય તેમની આ ક્ષમતાને કશાક અસામાન્યમાં પરિવર્તિત નથી કરી શકતા કારણ કે તેમનામાં સામાન્ય અપેક્ષાઓથી આગળ જવાની આત્મ નિર્ભરતા નથી.

આત્મ નિર્ભરતાનો અર્થ એવો નથી કે તમે ખરાબ ગુણવત્તાવાળા કામમાં ફેરવાઈ જાવ અથવા તમે જે કરવા નીકળ્યા છો તેમાં નિષ્ફળ જાવ. એ માત્ર એટલું જ છે કે તમે તમારી જાતને એ નથી પૂછતા કે જો તમે વધારે કરશો તો શું થશે. તમે લાંબા-ગાળા કરતાં ટુંકાગાળા પર વધારે ધ્યાન આપો છો અને તમે ધારણાનાં સંતોષ માટે તૈયાર થઈ જાવ છો. ઘણી વખત આ પ્રકારની સ્વમર્યાદા પાછળ જુદા જુદા પ્રકારના ડર હોય છે. તમે શેમાં સારા છો તે તમે જાણો છો. કશાકમાં નિષ્ફળ જવાનું જોખમ શા માટે લેવું? ખરેખર શા માટે ? શું અત્યારે તમે બરાબર સંપૂર્ણ રીતે સુખી છો ? તમે આ પુસ્તક શા માટે વાંચો છો ?

જો ડર તમારી આત્મ નિર્ભરતાને ગુંગળાવે છે તો એ યાદ રાખો કે તમે જાણો છો કે તમે હંમેશાં તમે જે સારી રીતે કરો છો તેમ જાણો છો, તેના પર પાછા ફરવા સક્ષમ છો. આગળ પહોંચવામાં અને કશુંક નવું અને સાહસપૂર્ણ કરવાની હિંમત કરવામાં સાચે જ કોઈ જોખમ નથી, પરંતુ પુષ્કળ સંતોષ માટેની સંભાવના છે અને આગળ

વધવું તથા બદલાવ એ છે કે તમે તમારી શક્તિ કશાંક નવા અને ઉત્તેજક માટે લાગુ કરવાનો પ્રયત્ન કરો છો.

જે લોકો બરાબર તે જ કરે છે જેની તેમની પાસેથી અપેક્ષા હોય તેમને માટે આ દુનિયામાં હંમેશાં જગ્યા છે જ. તેઓ જથ્થાબંધ છે અને જે લોકો આત્મ નિર્ભરતા અને નેતાગીરી બન્ને ધરાવે છે તેઓ તેમને કેવી રીતે કામ લગાડવા તે જાણી લેશે. પરંતુ કોઈક બીજું હંમેશાં તે ધારેલા પ્રકારના લોકો માટે મહત્વના નિર્ણયો લેશે અને તેઓ હંમેશાં એ વિચારમાં રહેશે કે જીવન પાસેથી વધુ મેળવવાનો કોઈ માર્ગ છે ખરો?

ફરી એક વખત, જે તમે આત્મ નિર્ભરતા કેળવવા તરફ જવા ઈચ્છતા હો તો આત્મ વિશ્વાસ એ એક મહત્વની વિકસાવવા લાયક લાક્ષણિકતા છે. તમારે તમારી જાતમાં વિશ્વાસ સાથે કામ કરી શકવાની જરૂર છે. નહીંતર તમે હંમેશાં તમારી પ્રતિભા ને બાંધી રાખશો. પાછળનાં ઉત્સાહીપણું, કલ્પના અને નિષ્ફળતામાંથી નફો મેળવવો પરનાં પ્રકરણો તમને વધારે સમજાવશે.

@snehnusarnamu

પ્રકરણ-૬



કલ્પનાશક્તિ

સારાંશ

નેપોલિયન હિલની કલ્પનાશક્તિનાં મહત્વની માન્યતા હલાવી ન શકાય તેવી છે. આ પ્રકરણમાં આપેલાં મોટા ભાગનાં ઉદાહરણો રોજબરોજની જીંદગીમાં હજી પણ આપણી સાથે છે. કલ્પનાશક્તિ દ્વારા લોકો શું સિદ્ધ કરી શકે તેની મજબૂત ગુણવત્તા એ આ એક જ માનવ ક્ષમતાના મહત્વનો વસીયત નામુ/ દસ્તાવેજ પુરાવો છે. પરંતુ કલ્પના શક્તિનો ઉપયોગ તમારી સિદ્ધિઓને કેવી રીતે દર્શાવે છે તે એટલું જ અર્થસભર છે જેટલું કશુંક અંગત. એટલે કે કલ્પનાનો ઉપયોગ દર્શાવે છે કે તમે સફળતા માટેનાં સૂત્રને જ માત્ર નથી અનુસરતા, તમે એવી સફળતા સર્જો છો જે અજોડ રીતે તમારી છે, તમારા સ્વપ્નાઓ તથા તમારા હૃદયમાંથી ઉદ્ભવી છે અને તમારા પ્રયત્નો વડે વાસ્તવિક બની છે.

લખાણ

કોઈ માણસે તેની કલ્પનાશક્તિ ના ઉપયોગ વગર કશું જ સિદ્ધ કર્યું નથી, ક્યારેય કશું સર્જ્યું નથી, ક્યારેય કોઈ આયોજનો ઘડ્યા નથી અથવા એક નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય વિકસાવ્યું નથી !

કોઈપણ માણસે ક્યારેય સર્જેલું અથવા ઘડેલું બધું જ પહેલાં તેના પોતાના મગજમાં કલ્પના દ્વારા જોવાયું હતું !

વર્ષો પહેલાં આ એક વાસ્તવિકતા બની, સ્વ. જોહન વનામકારે તેની પોતાની કલ્પના માં તે વિરાટકાય વ્યાપાર જે હવે તેમનું નામ ધરાવે છે,

તેની દરેક દરેક વિગત જોઈ અને એ હકીકત કે તેઓ ત્યારે આવો એક વ્યાપાર ઉભો કરવા માટે મૂડી વગરના હતા, છતાં, તેમણે તે કરવાની વ્યવસ્થા કરી અને તેમણે જે ધંધાનું તેમનાં મનમાં સ્વપ્ન સેવ્યું હતું તે એક ભવ્ય વાસ્તવિકતા બની.

અહીં તેમનાં પ્રથમ ઉદાહરણોમાં ડો.હિલ કલ્પનાશક્તિ અને નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયના વિચાર વચ્ચેનું સીધું અનુસંધાન ચિત્રિત કરે છે. તેઓ તેમના વાચકોને એ સ્પષ્ટ કરે છે કે તેઓ પહેલેથી જ આ મહત્ત્વની કુનેહ ધરાવે છે કારણ કે તેમણે પોતાની સફળતાની કલ્પના કરવામાં તેનો ઉપયોગ કર્યો છે. તમારા મનમાં એ વિશે શંકા ન રહેવા દેશો કે તમારામાં પણ કલ્પનાશક્તિ છે.

એવી લોકપ્રિય અફર માન્યતા છે કે લોકો, જેવા કે કલાકારો, અભિનેતાઓ તથા લેખકો પાસે હિસાબનીશો, દરવાનો કે દુકાનદારો કરતાં વધારે કલ્પનાશક્તિ હોય છે. આ સંપૂર્ણપણે ખોટું છે. માત્ર કારણ કે તમે હજી તમારી પૂરેપૂરી કલ્પનાશક્તિને કામે લગાડવાનું શરૂ નથી કર્યું, તેનો અર્થ એવો નથી કે તમારામાં તે નથી. ડો.હિલ એના પર ભાર આપશે કે, ખરી ચાવી તેનો રચનાત્મક ઉપયોગ કરવામાં છે. તમે પહેલાં સાંભળેલા એક સૂરનો અવાજ. તમારી કલ્પનાનાં ઉત્પાદનને વાસ્તવિક બનાવવા માટે તમારે કામ કરવું જરૂરી છે.

કલ્પનાશક્તિની કાર્યશાળામાં કદાચ એક વ્યક્તિ જુના, પ્રખ્યાત વિચારો અથવા ખ્યાલો અથવા વિચારોનાં અંશો લઈ શકે છે અને તેને હજી વધારે જૂના વિચારો અથવા વિચારોના અંશો સાથે જોડી શકે છે અને આ સંયોજનમાંથી એ ઉપજાવે છે જે નવું હોય તેવું દેખાય છે. આ પ્રક્રિયા એ બધી જ શોધોનો મોટો સિદ્ધાંત છે.

એક વ્યક્તિ પાસે કદાચ નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય અને તે સિદ્ધ કરવા માટેનું આયોજન હોય; કદાચ ખૂબ વિકસેલી બચતની આદત અને પૂરતા પ્રમાણમાં આત્મનિર્ભરતા અને આગેવાની બન્ને ગુણ પણ ધરાવતો હોય. પરંતુ જો કલ્પનાશક્તિનું તત્ત્વ ગેરહાજર હોય તો બાકીના ગુણો નિરુપયોગી થઈ જશે કારણ કે આ ગુણોના ઉપયોગને આકાર આપનાર કોઈ ચાલકબળ નહીં હોય. કલ્પનાશક્તિની કાર્યશાળામાં બધા આયોજનો બનાવવામાં આવે છે અને આયોજનો વગર કોઈ સિદ્ધિ શક્ય નથી, સીવાય કે કોઈ અકસ્માત બને.

ડો.હિલ કલ્પનાશક્તિનાં પ્રોત્સાહનની પ્રવૃત્તિમાં ક્રિયાની અગત્યતા પર ભાર મૂકે

છે. તેઓ ઝડપથી એવા માણસોનાં બે ઉદાહરણો પૂરાં પાડે છે. જેમણે બે મહાન સામ્રાજ્યો ઉભા કર્યા પરંતુ તેમની કલ્પનાશક્તિને છૂટો દોર આપી દઈને નહીં પરંતુ કલ્પનાશક્તિએ તેમને જે ધારણ કરવાની છૂટ આપી તેના પર આયોજન ઉભું કરીને. બન્ને કિસ્સાઓમાં પ્રેરણાના માત્ર ચમકારા કરતાં કંઈક વધુ સામેલ છે. દૃષ્ટિની એક ક્ષણ, જેને ખૂબ વિચાર અને સખત મહેનત વડે અનુસરાય છે.

દરોજની પ્રેરણા

એક એવી પદ્ધિતના સાક્ષી બને, જેમાં કલ્પનાશક્તિનો સફળ આયોજનોની શરૂઆત અને અંત બન્ને તરીકે ઉપયોગ કરી શકાય: ક્લેરેન્સ સોન્ડર્સ, જેમણે પીગી-વીગી ગ્રોસરી સ્ટોરની પ્રખ્યાત શ્રંખલા ઉભી કરી, તેણે જે વિચારો આ સ્ટોર્સના પાયામાં હતા તેને કાફેટેરીયા રેસ્ટોરન્ટ પદ્ધતિમાંથી ધારણ કર્યા અથવા ઉધાર લીધા. એક કરીયાણાવાળાના મદદનીશ તરીકે કામ કરતી વખતે મી. સોન્ડર્સ જમવા માટે એક કાફેટેરીયામાં ગયા. ખોરાકના કાઉન્ટર પર પોતાનો વારો આવવાની રાહ જોતા ઉભા હતા ત્યારે તેમની કલ્પનાશક્તિનાં ચક્રો ફરવા લાગ્યાં અને તેમણે પોતાની જાતને કંઈક આવું સમજાવ્યું.

@snehnusarnamu

“લોકોને લાઈનમાં ઉભા રહેવાનું અને પોતાની મેળે કામ કરવાનું ગમે છે તેમ દેખાય છે. તે ઉપરાંત, હું જોઉં છું કે વેચાણ માટેના ઓછા લોકો સાથે વધુ લોકોને આ રીતે સેવા આપી શકાય છે. આ યુક્તિને કરીયાણાના ઘંધામાં લાગુ કરવો તે કેમ સારો વિચાર નહીં હોય, જેથી લોકો અંદર આવી શકે, હાથમાં બાસ્કેટ લઈને ફરી શકે, તેઓ જે ઈચ્છતા હોય તે ઉપાડી લે અને બહાર નીકળતાં પૈસા ચૂકવી દે.”

ત્યારે અને ત્યાં જરાક પ્રાથમિક “કલ્પના” સાથે મિ. સોન્ડર્સે એક વિચારનાં બીજ વાવ્યાં, જે પછીથી પીગી-વીગી સ્ટોર્સ સીસ્ટમ બન્યાં અને આ ઘંધાએ તેમને અબજો પતિ બનાવ્યા.

ક્લેરેન્સ સોન્ડર્સે કરીયાણાની દુકાનો, ‘સ્ટોર્સ’, ને ક્રાંતિકારી બનાવ્યા તેની લગભગ એક સદી પછી એક માણસ આપણને કોફીનું કેન કે ડઝન ઈંડા આપી જાય તેની રાહ જોતાં ઉભા રહેવાના વિચારથી જરાક હસવું આવશે. છૂટક વેંચાણ પોતે જ સોન્ડર્સના વિચારોથી મૌલિક દૃષ્ટિએ એટલી હદે પરિવર્તિત થઈ ગયું કે એક આધુનિક ખરીદાર માટે એ સમયની કલ્પના કરવી મુશ્કેલ છે કે જ્યારે બધો વેચાણ

માટેનો માલ કાઉન્ટરની પાછળ રહેતો હતો. એવી દુનિયામાં “વોલ માર્ટ” અથવા “વિક્ટોરીયાઝ સીક્રેટ”નું સ્થાન ક્યાં હોત ?

આવા પ્રકારનું પરિવર્તન એ ભૂતકાળની વાત નથી. ડેલ કોમ્પ્યુટર્સના સ્થાપક માઈકલ ડેલ ને પૂછો. એક માધ્યમિક શાળાના વિદ્યાર્થી તરીકે ડેલે IBM જેવી કંપનીઓ જે કોમ્પ્યુટરો બજારમાં મૂકતી હતી, તેના કરતાં વધુ સારાં કોમ્પ્યુટરોની કલ્પના કરવાનું ચાલું કર્યું. તેના માતાપિતા તેને માટે જે પ્રથમ કોમ્પ્યુટર ખરીદી લાવ્યાં હતાં તેને છૂટું પાડી દઈને તેણે તેમને નીરાશ કર્યાં હતાં, પરંતુ તેને પાછું એકઠું કરીને અને પછી વધારાની મેમરી જેવા ભાગ ઉમેરીને તેણે તેને સુધાર્યું હતું. તેની કલ્પનાશક્તિએ તેને એવું કંઈક દેખાડ્યું જે મોટા માણસો ગુમાવતા હતા.

થોડા જ વખતમાં ડેલ તેના મિત્રો માટે કોમ્પ્યુટરોમાં સુધારા વધારા કરવા લાગ્યો. કશુંક વધુ સારું ઉભું કરવા માટે સક્ષમ હોવાની તેની આબરુ ફેલાઈ અને તેણે ગ્રાહકોનું વર્તુળ વિકસાવ્યું. તેનાં કોલેજનાં પ્રથમ વર્ષમાં તેમણે કોમ્પ્યુટરોને ફરી બનાવવામાં એટલો બધો સમય ગાળ્યો કે તેનું ભવિષ્ય ક્યાં પડ્યું છે તે સમજી ગયો. તે શાળામાંથી નીકળી ગયો અને પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કર્યો અને ડેલ કોમ્પ્યુટર્સ જન્મ્યું.

તેનાં સંસ્મરણો, ‘ડાયરેક્ટ ફ્રોમ ડેલ’માં માઈકલ ડેલે તેની નાની કંપનીને વિકસાવવામાં કલ્પનાએ કેટલી વખત છૂટ આપી છે તેનો આશ્ચર્યજનક હિસાબ પૂરો પાડ્યો છે. તેમણે તેમનાં ઉત્પાદનોને વેંચવા માટે, તેમને ઓછા ખર્ચાળ રીતે બનાવવા માટે, શક્તિશાળી કાર્યક્ષમ ગ્રાહક સેવા પૂરી પાડવા માટે, અને પોતાની જાતને એવી ટેક્નીકલ ધાર પૂરી પાડ્યા કરવી જે તેમને વિકસાવા દે, બધા માટે રસ્તાઓ શોધવાના હતાં.

ડેલ કોમ્પ્યુટર્સ હવે એવી નાની શરૂ થતી કંપની નથી રહી જ્યાં તેનો ઉપરી બધા કર્મચારી માટે નાસ્તો લાવતો હોય. તેનું આગળ પડતી કોમ્પ્યુટર બનાવનાર કંપની તરીકેનું સ્થાન કઠીન પરિશ્રમ, જોખમો લેવાની તૈયારી અને ઉચ્ચ ગુણવત્તા માટે વચનબદ્ધતા પર આધારિત છે. પરંતુ ડાયરેક્ટ ફ્રોમ ડેલ ના બધા વાચકો તેના અસાધારણ વિકાસમાં કલ્પનાશીલતા કેટલી મહત્વની હતી તે જોઈ શકે છે.

ક્લેરેન્સ સોન્ડર્સ અને માઈકલ ડેલ જેવા લોકોએ બાકીની આખી દુનિયાને તેમણે રજૂ કરેલા વિચારો સાથે બદલાવાનું દબાણ કર્યું. તમે તમારું નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય અને તેને વાસ્તવિક બનાવવા માટેનું આયોજન પ્રથમ વખત લખો ત્યારે દુનિયા ભલે ગમે તેવી લાગતી હોય, સમય જતાં સંજોગો બદલાશે અને અને તેમાનાં કેટલાક બદલાવો એ રીતને અસર કરશે જેમાં તમે તમારાં લક્ષ્યો આગળ વધારો છે. નેપોલિયન હિલનું કલ્પનાશક્તિનું હવે પછીનું શક્તિશાળી ઉદાહરણ આના પર

એવી રીતે પ્રકાશ પાડે છે જે એણે જ્યારે આ શબ્દો લખ્યા ત્યારે ક્યારેય નહોતું કલ્પ્યું. પરંતુ કલ્પનાશક્તિ કેટલી આવશ્યક છે તેનું આ સૂચક સૂચન છે.

“ખ્યાલો”એ માનવ મનનું સૌથી નફાકારક ઉત્પાદન છે, અને તે બધા કલ્પના માં સર્જન પામે છે. પાંચ અને દસ સેન્ટ સ્ટોર્સ આ કલ્પનાનું પરિણામ છે. આ પદ્ધતિ એફ.ડબલ્યુ વુલવર્થ વડે બનાવાઈ હતી અને તે આ રીતે બન્યું. વુલવર્થ એક છુટક માલ વેંચાતી દુકાનમાં કામ કરતા હતા. દુકાનના માલિકે ફરીયાદ કરી કે તેની પાસે જૂના બીનઉપયોગી માલનો સારો એવો જથ્થો ભેગો થઈ ગયો હતો અને તે તેમાંનો કેટલોક માલ ભઠ્ઠીને હવાલે કરવા માટે ભંગારમાં ફેંકી દેવાનો છે ત્યારે વુલવર્થની કલ્પનાશક્તિએ કામ કરવાનું શરૂ કર્યું.

તેણે કહ્યું, “આ માલ કેવી રીતે વેંચવો તેની મારી પાસે એક યુક્તિ છે. આપણે આ બધો માલ મોટા ટેબલ પર મૂકીએ અને મોટું પાટીયું મારીએ કે બધી વસ્તુઓ દરેક દસ સેન્ટમાં વેંચાશે.”

વિચાર સુગમ લાગ્યો, તેનો પ્રયોગ કરી જોવાયો, સંતોષકારક રહ્યો અને પછી આગળનો વિકાસ શરૂ થયો જે છેવટે, વુલવર્થ સ્ટોર્સની શ્રંખલામાં પરિણમ્યો, જેણે સમગ્ર દેશને બાંધી લીધો અને જે માણસે તેની કલ્પનાનો ઉપયોગ કર્યો તેને અબજોપતિ બનાવી દીધો.

એક આધુનિક વાચક માટે અહીં કટાક્ષ-મર્મ દેખીતો છે. મહાન વુલવર્થ શ્રંખલા બંધ થઈ ગઈ છે. બધા જ સ્ટોર્સ બંધ થઈ ગયા છે અને ન્યુયોર્ક શહેરમાં માત્ર આર્નેટ વુલવર્થ બીલ્ડીંગ મહાન કલ્પના શક્તિવાળા એક માણસનું નામ સાચવીને ઉભું છે. શું બન્યું ? કલ્પનાની નિષ્ફળતા.

વુલવર્થ સ્ટોર્સ પાસે એક વખત જે માર્કેટ પાવર હતો તે છુટક વેંચાણના નવી પેઢીના સ્ટોર્સ જેવા કે વોલમાર્ટ અને કોલ્ડલસ વડે કબજે કરી લેવાયો. એફ. ડબલ્યુ. વુલવર્થ તેમનાં ઈજીપ્શીયન ભોંયરામાં દફનાવાઈ ગયા પછી ધીમે ધીમે કંપનીએ એ સર્જનાત્મકતાનો સ્પર્શ ગુમાવી દીધો જેણે તેને ઉભી કરી હતી. આવતા સીતેર વર્ષમાં વર્તમાન નેતાઓનાં નામ પણ આપણાં પ્રપૌત્રને ઝાંખાં યાદ હશે કારણ કે કલ્પનાશક્તિ હંમેશાં તમારા જેવા લોકોને ઉપર ચડાવે છે, કદાચ એમની શ્રેષ્ઠતાને પડકારવાની એક રીત, કે જેમણે નક્કી કર્યું છે કે હંમેશા બનતું આવ્યું છે તેમ એક નવા દેખાવ માટેનો સમય થઈ ગયો છે.

કલ્પનાશક્તિ એ એક નવાઈ પમાડે તેવું શક્તિશાળી બળ છે અને તે જેઓ

તેનો ઉપયોગ કરવા માગે તે બધાને માટે પ્રાપ્ય છે. ડો.હિલને ખ્યાલ આવ્યો કે જે કોઈપણ ભાગી છૂટવા માટે મથતા હોય તેમને માટે કલ્પનાશક્તિ એ એક ઉપયોગ કરવાનાં સાધનને બદલે એક ભાગી છૂટવાનો માર્ગ તરીકે વધુ દેખાય છે. અને જ્યાં સુધી તમે તમારી કલ્પનાશક્તિને, વિચિત્ર કલ્પનાઓ કરતાં કશું વધુ ન આપીને પોષો, તો તે તમને તેનાથી ગેરમાર્ગે દોરવા કરતાં વધુ કાંઈ ન કરી શકે.

કલ્પનાશક્તિનો અસરકારક ઉપયોગ તમારી પાસેથી બે વસ્તુ માંગે છે. જ્યારે તે તમને કશુંક ઉપયોગી પૂરું પાડતી હોય ત્યારે તેને સમજવા માટે તમારે તે કેવી રીતે કામ કરે છે તેનાથી પૂરતા પરિચિત થવું જોઈએ અને તમારે તમારું નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય પ્રાપ્ત કરવાના કામ પર તેને કેન્દ્રિત કરવી જોઈએ. હંમેશાની માફક ડો.હિલ પાસે કેટલાક જબરા સૂચનો છે :

જેને એક “બેઝીક” પેટન્ટ કહેવાય છે તે પેટન્ટ ઓફીસમાં ભાગ્યે જ નોંધવા માટે અપાય છે, જેનો અર્થ એ કે એક પેટન્ટ કે જે ખરેખર નવા અથવા અત્યાર સુધી ન શોધાયેલા સિદ્ધાંતોને સ્વીકારે છે. દર વર્ષે અરજી કરાયેલ અથવા મંજૂર કરાયેલ હજારો પેટન્ટોમાંની મોટા ભાગની, જેમાંની ઘણી સૌથી ઉપયોગી પ્રકારની હોય છે, તે એક નવી વ્યવસ્થા અથવા જૂના અને પ્રખ્યાત સિદ્ધાંતોનાં સંયોજન સીવાય કશું નથી હોતી, કે જે અગાઉ બીજી રીતે અને બીજા હેતુઓ માટે અનેકવાર વપરાઈ ચૂક્યા હોય છે.

જ્યારે મિ. સોન્ડર્સે તેમની પ્રખ્યાત પીગી-વીગી સ્ટોર સીસ્ટમ બનાવી ત્યારે તેમણે બે નવા વિચારોનું પણ સંયોજન નહોતું કર્યું; તેમણે જેને પોતે ઉપયોગમાં લેવાતો જોયો તે એક જૂના વિચારને ઉપાડી લીધો અને તેને એક નવી ગોઠવણ આપી, અથવા બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તેને એક નવા ઉપયોગમાં મૂક્યો, પરંતુ તેને માટે કલ્પનાશક્તિની જરૂર પડે છે.

એક કલ્પનાશક્તિને કેળવવા માટે કે જેથી તે છેવટે તે તેના પોતાના શરૂઆતના વિચારો સૂચવે, તેને માટે તમારે બધા જ ઉપયોગી, કુશળ અને વ્યવહારુ વિચારો કે જેને તમે તમારા વ્યવસાયની બહાર બીજા ક્ષેત્રોમાં તેમજ તમારા પોતાના કામના સંદર્ભમાં ઉપયોગમાં લેવાતા જોવો, તેમની એક નોંધ રાખવાને તમારું કામ બનાવવું જોઈએ. એક સાધારણ, ખીસ્સામાં સમાય તેવડી નોટબુકથી શરૂઆત કરો અને દરેક વિચાર, અથવા ખ્યાલ અથવા યુક્તિ કે જે તમને વ્યવહારુ ઉપયોગ માટે સક્ષમ લાગે તેને નોંધી લો, અને પછી આ વિચારો અને કાર્યવસ્તુને

નવાં આયોજનોમાં લો. ધીમે ધીમે એ સમય આવશે જ્યારે તમારી પોતાની કલ્પનાશક્તિની શક્તિ તમારાં અર્ધજાગૃત મનનાં ભંડકીયામાં જશે, જ્યાં તમે ક્યારેક એકઠી કરેલી બધી જાણકારી-જ્ઞાન સંઘરાયેલું છે, આ જ્ઞાનને નવાં સંયોજનોમાં ગોઠવો અને બ્રાન્ડ ન્યુ આઈડીયાઝ - તદ્દન નવા વિચારો અથવા જે નવા વિચારો તરીકે દેખાય તેનાં રૂપમાં તેનું પરિણામ તમને પોતાને આપો.

વિચારોનું એક જ સંયોજન - જે કદાચ જુના અને પ્રખ્યાત વિચારોનાં અંશો હોઈ શકે, તે એક થોડાંક સેન્ટથી માંડીને થોડાક લાખ ડોલર્સ સુધી ગમે તેટલી કિંમતનું હોઈ શકે. કલ્પનાશક્તિ એ એક એવી વૃત્તિ છે જેની કોઈ નિશ્ચિત કિંમત કે મુલ્ય નથી. તે મનની સૌથી મહત્ત્વની વૃત્તિ છે, કારણ કે તેના વડે માણસનાં બધા હેતુઓને, તેમને ક્રિયામાં બદલવા માટે જરૂરી ધક્કો અપાય છે.

એક સ્વપ્નદૃષ્ટા, જે સ્વપ્નો જોવા કરતા વધારે કંઈ જ કરતો નથી, તે કલ્પનાશક્તિનો ઉપયોગ કરેછે, પરંતુ આ મહાન વૃત્તિનો ઉપયોગ કરવામાં ટૂંકો પડે છે કારણ કે તે તેના વિચારોને ક્રિયામાં મૂકવા માટેની પ્રેરણા, આપેશ તેમાં ઉમેરતો નથી. અહીં આત્મ નિર્ભરતાનો પ્રવેશ થાય છે અને તેના માટે કામ કરવા જાય છે, અગાઉથી માની લઈને કે તે સફળતાના નિયમોથી પરિચિત છે, અને સમજે છે કે તેમના પોતાના વિચારો તેમને ક્રિયામાં ન ફેરવાય ત્યાં સુધી મુલ્યહીન છે.

એ સ્વપ્નદૃષ્ટા જે વ્યવહારુ વિચારો સર્જે છે તેણે આ વિચારોની પાછળ કલ્પનાશક્તિ પરના ત્રણ નિયમો મૂકવા જોઈએ :

૧. એક નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયનો નિયમ
૨. આત્મ વિશ્વાસનો નિયમ
૩. આત્મ નિર્ભરતા અને નેતાગીરીનો નિયમ.

આ ત્રણ નિયમોના પ્રભાવ વગર કોઈ માણસ તેના ખ્યાલો તથા વિચારોને ક્રિયામાં ન મૂકી શકે, ભલે સ્વપ્ન, કલ્પના અને સર્જનની શક્તિ ખૂબ જ વિકસેલી હોય.

શું જીવનમાં સફળ થવું તે તમારો ધંધો છે ? આ વાતનો તમારે તમારી જાતને જવાબ આપવો જોઈએ, પરંતુ મુખ્ય એ છે કે તમારે આ આદેશ

પછી કશુંક આગળ વધારવું જોઈએ:

૧. એક નિશ્ચિત હેતુ અપનાવો અને તેને પ્રાપ્ત કરવા માટે એક નિશ્ચિત આયોજન બનાવો.
૨. પહેલ કરો અને તમારાં આયોજનને ક્રિયામાં મૂકવાનું શરૂ કરો.
૩. તમારા આયોજનને સફળતાપૂર્વક પૂરું કરવા માટે તમારી ક્ષમતા અને તમારી જાતમાં તમારી શ્રદ્ધા વડે તમારી પહેલને પીઠબળ પૂરું પાડો.

તમે કોણ છો, તમે શું કરો છો, તમારી આવક કેટલી છે, તમારી પાસે કેટલા થોડા પૈસા છે તેનો કાંઈ વાંધો નહીં, જે તમારી પાસે એક મક્કમ મન છે અને જો તમે તમારી કલ્પનાનો ઉપયોગ કરવા સક્ષમ છો તો ક્રમે ક્રમે તમે તમારે મારે એક સ્થાન બતાવી શકો જે તમારે માટે માન મેળવી આપશે અને તમારે જરૂર હોય તે બધી જ દુન્યવી વસ્તુઓ આપશે. આની સાથે કોઈ યુક્તિ જોડાયેલી નથી. પદ્ધતિ સાદી છે, તમે એક ખૂબ જ સાદા, પ્રાથમિક ખ્યાલ, આયોજન અથવા હેતુ સાથે શરૂ કરી શકો અને ક્રમશઃ તેને કંઈક વધુ દંભીમાં વિકસાવી શકો.

અત્યારે તમારી કલ્પના કદાચ પૂરતી વિકસેલી નહીં હોય, જે તમને કોઈક ઉપયોગી શોધ કરવા સક્ષમ બનાવી શકે, પરંતુ તમે આ વૃત્તિનો તેને તમારું અત્યારનું કામ-પછી ભલે તે ગમે તે હોય – માં દેખાવ કરવાની પદ્ધતિને સુધારવાના માર્ગો બનાવવામાં ઉપયોગ કરીને તેને ક્વાયત આપવાનું શરૂ કરી શકો. તમારી કલ્પનાશક્તિ પ્રમાણમાં એટલી હદ સુધી વધી જશે કે તમે તેના પર કાબુ રાખી શકો અને ઉપયોગ તરફ વાળી શકો. તમારા વિશે જોવો અને તમે તમારી કલ્પનાને ક્વાયત કરાવવા પુષ્કળ તકો મેળવશો. શું કરવું તે કોઈ તમને દર્શાવે તેની રાહ ન જોવો, પરંતુ દૃષ્ટિનો ઉપયોગ કરો અને તમારી કલ્પનાશક્તિને તમારે શું કરવું તે સૂચન કરવા દો. કોઈ તમને તમારી કલ્પનાશક્તિનો ઉપયોગ કરવા માટે મહેનતાણું ચૂકવે તેની રાહ ન જોવો કારણ કે તમે જેટલી વખત વિચારોનાં નવાં સંયોજનો સર્જવા માટે તેનો રચનાત્મકતા પૂર્વક ઉપયોગ કરશો, તે વધુ મજબૂત બનશે અને જો તમે આ રીતે કરવાનું ચાલુ રાખશો તો બહુ જલ્દી એ સમય આવશે કે જ્યારે તમારી સેવાઓને કોઈપણ કિંમતે, આતુરતાપૂર્વક ઈચ્છવામાં આવશે.

તમારી પોતાની બઢતીની કલ્પના કરો

દાખલા તરીકે, જે એક માણસ એક પેટ્રોલપંપ પર કામ કરે છે તો તેને એવું લાગી શકે કે તેને તેવી કલ્પનાશક્તિનો ઉપયોગ કરવા માટે ઓછી તક મળી શકે. એ વાસ્તવિક હકીકત કરતાં આગળ કશું ન હોઈ શકે કે, આવું સ્થાન ધરાવતો કોઈ પણ માણસ તે જે વાહન ચાલકને સેવા આપતો હોય તેને એવી રીતે કેળવવાને પોતાનો વ્યવસાય બનાવીને તેની કલ્પનાશક્તિને એવા પ્રકારની ક્વાયત આપી શકે જેથી તે વાહનચાલક વધુ સેવા મેળવવા માટે પાછો આવે. તે ઉપરાંત એ માણસ એક ડગલું આગળ વધીને દરરોજ અથવા દર અઠવાડીયે અથવા દર મહીને એક નવો ગ્રાહક ઉમેરવા માટેના અને એ રીતે એકદમ વાસ્તવિકપણે તથા ઝડપથી પોતાની આવકમાં વધારો કરવાના માર્ગો તથા સાધનો શોધી શકે. વહેલા કે મોડા, તેની કલ્પનાશક્તિની આ પ્રકારની ક્વાયત દ્વારા અને આત્મવિશ્વાસ તથા આત્મનિર્ભરતા વત્તા એક નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયનાં પીઠબળ વડે જે માણસ આ રીતને અનુસરે છે તે ચોક્કસ એક નવું આયોજન બનાવશે જે દૂરથી કે નજીકથી ગ્રાહકોને તેના પેટ્રોલપંપ પર ખેંચી લાવશે, અને ત્યારે તે સફળતાના મહાન રાજમાર્ગ પર હશે.

ડો.હિલનું પેટ્રોલપંપ પર કામ કરતા માણસનું ઉદાહરણ તમે અગાઉ અવગણેલી કલ્પનાશક્તિનો કેવી રીતે ઉપયોગ કરવો તેનું એક ઉદાહરણ છે. તેઓ સૂચવે છે કે તે માણસે કશાક નક્કર પર, અને નિશ્ચિત લક્ષ્ય પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું જોઈએ અને પછી તેની કલ્પનાશક્તિ જે સૂચવે તે લાગુ કરવા પાછળ સમય ગાળવો જોઈએ. એ નોંધો કે એક નક્કર લક્ષ્ય એક ચોક્કસ સમયગાળામાં ફરી આવનાર ગ્રાહકોની ચોક્કસ સંખ્યા - એ કાંઈ દુનિયા બદલી નાખનાર મહેચ્છા નથી. જોકે, આ એવું લક્ષ્ય છે જે ફાયદો લાવે છે, અને તેના તરફની પ્રગતિ માપી શકાય તેવી હોય છે જે તે માણસને પોતાની કલ્પનાશક્તિનો ઉપયોગ કરવાથી પોતાની જાતને સફળ થયેલી જોવાનો સંતોષ માણવા દે છે. જેમ તે માણસ તેની કલ્પનાશક્તિનો ઉપયોગ કરવાના વિચારથી વધુ સુવિધાજનક બની જાય છે અને તેની કલ્પના ચોક્કસ પ્રકારના વિચારો શોધી કાઢવા માટે તાલીમબદ્ધ થઈ જાય ત્યારે વધુ મોટાં, વધુ મહત્ત્વાકાંક્ષી દૃષ્ટિ શક્ય બને છે.

સફળતાના બીજા ઘણા બધા ગુણધર્મોની સાથે, કલ્પનાશક્તિ પોતાને વિસ્તારે છે. એક થોડોક આત્મ વિશ્વાસ તમને નવી વસ્તુઓનો પ્રયત્ન કરવાની છૂટ લેવા દે છે, જે વધુ આત્મ વિશ્વાસ ઘડે છે. એક થોડોક કલ્પનાશક્તિ એવી પરિસ્થિતિનું નિર્માણ કરે છે, જે તમને વધારે કલ્પનાશક્તિનો ઉપયોગ કરવાની છૂટ આપે છે. એક વખત તમે તમારી કલ્પનાશક્તિને કેન્દ્રિત કરવાનો નિર્ણય લઈ લો તો તે તમારા

નિર્ણયનો ખૂબ જ ઉદારતાપૂર્વક જવાબ વાળે છે. આલ્બર્ટ આઈન્સ્ટાઈને કહ્યું છે કે,
“કલ્પનાશક્તિ એ જ્ઞાન કરતાં વધુ મહત્વની છે.”

તમે અત્યારે જ્યાં છો તેનાથી ગમે તેટલા દુઃખી હો, વાંધો નહીં, કલ્પનાશક્તિ તમને તમારા અવરોધોમાંથી બહાર આવવાનો તથા તમે ઈચ્છો છો તે સફળતા મેળવવાનો માર્ગ દેખાડશે.

@snehnusarnamu

પ્રકરણ-૭



ઉત્સાહ

સારાંશ

તમારાં નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયને આગળ ધપાવવામાં ઉત્સાહએ એક દેખીતો કિંમતી ગુણધર્મ છે, છતાં એ ઘણું વિચિત્ર છે કે તેને પ્રેરણાત્મક સાહિત્યમાં તાજેતરમાં મહત્ત્વ મળ્યું નથી. લેખકો નિર્ણયાત્મકતા, આયોજન તેમજ જૂથકાર્ય જેવા ગુણોનાં વખાણ કરે છે, પરંતુ તેઓ તમે જીવનમાં જે સૌથી વધુ ઈચ્છો છો તેને પૂર્ણ કરવા માટેના આ ચેપી ગુણધર્મના ઉપયોગ કરવાની જરૂરીયાતને વણદેખી કરે છે.

નેપોલિયન હિલને ઉત્સાહનાં મુલ્ય વિશે કોઈ શંકા ન હતી, છતાં સફળતાના નિયમોનાં અર્કમાં તેના વિશેની તેમની ચર્ચા ટૂંકી છે. તેમનાં તેની ઉપયોગીતા અને મહત્ત્વ વિશેનાં ઉદાહરણોમાં આપણે ઉત્સાહનો કેવી રીતે અસરકારક રીતે ઉપયોગ કરી શકાય અને તમને ઉત્સાહનો વિકસાવવા તથા પ્રસારવા માટેનાં કેટલાક મુદ્દાઓ પૂરા પાડીશું કે જેથી તે તમારા હેતુઓ પાર પાડી શકે.

લખાણ

ઉત્સાહ એ એક એવું ચાલક બળ છે જે જેની પાસે તે હોય તે માણસને જ માત્ર વધુ શક્તિ નથી આપતું, પરંતુ તે ચેપી છે અને જેના સુધી પહોંચે છે તેને અસર કરે છે. વ્યક્તિ જે કામમાં પરોવાયેલી હોય તેના પરનો ઉત્સાહ તે કામમાંથી વૈતરાંના ભાવ ને કાઢી નાખે છે. એવું જોવાયું છે કે ખાડા ખોદવાનાં અતિ પરિશ્રમી કામમાં રોકાયેલા મજૂરો શ્રમિકો તેમનું કામ કરતી વખતે ગીતો ગાઈને તેમનાં કામમાંથી અનાકર્ષણ દૂર કરી શકે

છે.

જ્યારે “યાન્ક્સ” વિશ્વયુદ્ધ³ દરમિયાન કામે લાગ્યા ત્યારે તેઓ ગાતાગાતા અને સંપૂર્ણ ઉત્સાહ સાથે ગયા. જેઓ પોતાનો ઉત્સાહ ગુમાવી બેસે તેટલા લાંબા સમયથી યુદ્ધનાં મેદાનમાં હતા તેવી યુદ્ધથી તારાજ થઈ ગયેલા સૈનિકો માટે આ વધારે પડતું હતું, અને તેઓએ “યાન્ક્સ” માટે ખરેખર નબળી જોડી બનાવી.

બોસ્ટનમાં ફીલેન ડીપાર્ટમેન્ટ સ્ટોર ઉનાળાના મહિનાનોમાં દરરોજ સવારે સ્ટોરના વાદ્ય વડે તૈયાર કરાયેલાં સંગીત વડે ઉઘડે છે, વેંચાણ વિભાગના લોકો આ સંગીતના લય તથા તાલ પકડીને તેના પર ડાન્સ કરે છે અને છેવટે જ્યારે તેના દરવાજા વ્યાપાર માટે ખૂલે છે ત્યારે તે સ્ટોરના કાયમી ઘરાકો એક ઉત્સાહપૂર્ણ, આનંદી હસતા સેલ્સમેનો આનંદી ટોળાને મળે છે જેમાંના ઘણા થોડી મિનીટો પહેલાં તેમણે જે ધૂન પર નૃત્ય કર્યું હતું તેની ધૂન હજી ગણગણતા હોય છે. આ વેંચાણ માટેના લોકોનાં ઉત્સાહનો જુસ્સો આખો દિવસ ટકી રહે છે. તે કામને હળવું બનાવે છે અને સ્ટોરમાં એવું “વાતાવરણ” નિર્માણ કરે છે, જે તેના ગ્રાહકો માટે ખૂશનુમા હોય.

આ એક એવો પાઠ છે જે વ્યાપારો વિચિત્ર રીતે શીખેલા હોય તેમ દેખાય છે. અત્યારે કોણ ખરીદારોનાં મૂડને ઉંચો લાવવા માટે પસંદ કરાયેલ સંગીતનાં અતિક્રમણ વગર ખરીદી કરી શકે છે? છતાં ફીલેને શરૂ કરેલા “સ્ટોરનાં વાદ્યવૃંદ” વિશે કલ્પના કરવાનું અસામાન્ય દેખાઈ શકે છે. તેઓ તેમના વેંચાણ માટેના લોકોને પ્રભાવિત કરીને તેમના ગ્રાહકોને પ્રભાવિત કરવા ઈચ્છતા હતા. આજે એવા સ્ટોરમાં પ્રવેશવાનું કેવું લાગે જેઓ તેના કર્મચારીઓ બધા ઉત્સાહમાં હોય, તેમનાં કામમાં રસ ધરાવતા અને તમને મળીને ખૂશ હોય. તૈયાર સંગીત એક હથોડો છે, જ્યારે ખરીદદારો એ ગીતો સાંભળે છે, જે તેમને ન ગમતા હોય અને જે બધાનાં આનંદ માટે વધારે પડતાં જોરથી વગાડાતાં હોય ત્યારે તે અવળી અસર કરનાર બને છે. એક ઉત્સાહી વેંચાણ દળ એ એક યથાર્થ સાધન છે, જે તેના ખરીદદારો સાથે તેમની જરૂરીયાતો અને તેઓ બહારથી જે મૂડ લઈને આવ્યા હોય તે મુજબ વાત કરી શકે છે.

અને ઉત્સાહનો યોગ્ય ઉપયોગ કરવા માટેનું આ એક મુખ્ય તત્ત્વ છે. પૂર્ણ વિકસીત ઉત્સાહ એ ક્યારેક યોગ્ય છે અને ક્યારેક વિનાશકારી છે. ઉત્સાહની અભિવ્યક્તિ એ છે જે ખરેખર ગણાય છે. જ્યારે તે તમારી અંદર સળગતો હોય

ત્યારે તે પ્રયાસ માટેનું બળતણ પૂરું પાડે છે, નવી વસ્તુઓ માટે પ્રયત્ન કરવાની હિંમત આપે છે, અને તમારો ભય જેને ટાળવાનું કહે છે. ઉત્સાહને તમે વિવિધ પ્રકારની રીતે પ્રગટ કરી શકો છો. તમે દિવસની દરેક ક્ષણે ઉર્જામય અને ખડખડાટ હસતા હોઈ શકો છો, કેટલીક વખત તે આશીર્વાદ હશે અને કેટલીક વખત વિનાશ.

નિયંત્રિત ઉત્સાહનું મહત્વ

ડૉ.હિલ સ્પષ્ટપણે નોંધે છે:

ઉત્સાહને મુલ્યવાન બનવા માટે તે નિયંત્રિત કરાયેલ અને નિશ્ચિત અંત તરફ નિર્દેશાયેલ હોવો જોઈએ. અનિયંત્રિત ઉત્સાહ સામાન્ય રીતે વિનાશકારી હોય છે અને હોઈ શકે.

કલ્પના કરો કે જે યુદ્ધના સમયે યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સના પ્રમુખ દેશ સામે ઉભા રહીને કહે કે, “આપણે તેમની ઝીણી ઝીણી કરચો કરી નાખશું.” અને પછી ખુશીથી હસે દુશ્મનને જીતવાની ઈચ્છા આવા સમયે શક્તિશાળી હોય છે. અને યુદ્ધની નિરુત્સાહી શરૂઆત માત્ર એક ભયાનક ઘટનાને લંબાવશે અને એક ઝડપી અને સ્પષ્ટ અંત કરતાં વધુ જીવનનો ભોગ લેવાશે. આ જાણકારીની સામે કેટલાક નાગરીકો આવી લાગણીને તાળીઓથી વધાવી લઈ શકે છે. પરંતુ મોટી સંખ્યા તેમના દેશના વડાને વિનાશમાં દેખાતા આનંદ સાથે આટલી બેપરવાઈથી બોલતા સાંભળીને હેબતાઈ જશે. તેઓ વિચારશે કે શું આ યુદ્ધ કોઈ ન્યાયી કારણસર શરૂ થયું હતું કે પછી કોઈકને ઉડાડી મુકવા ખાતર આગળ ધપાવવામાં આવી રહ્યું હતું !

તાજેતરની ઘટનાઓએ આપણને દર્શાવ્યું છે કે એક ડાહ્યો નેતા, જે એક યુદ્ધનું સંચાલન કરવા માટે બધો જ જરૂરી ઉત્સાહ ધરાવે છે તેણે પરિસ્થિતિના ગાંભીર્ય અને જોખમો તથા કિંમતોની સભાનતા સાથે તેના ઉત્સાહને સંભાળવો જોઈએ. એક નેતાએ બહોળો હર્ષોલ્લાસ પ્રદર્શિત કરવાને બદલે નિર્ણયાત્મકતા અને અટલતાની ભાવના વહેતી કરવી જોઈએ.

તમે એક રાષ્ટ્રને યુદ્ધમાં દોરી જશો તે સંભાવના સત્ત્વાગ્યે ઓછી હોય છે, પરંતુ કોઈપણ પરિસ્થિતિમાં તમારે તમારાં લક્ષ્યો અને તમારા શ્રોતાઓનો અંદાજ બાંધવો જોઈએ અને તે મુજબ તમારી ક્રિયાઓ ગોઠવવી જોઈએ. આમ કરવાથી તમારો ઉત્સાહ તમારા હેતુની હારમાં આવે છે. તે તમને તમારે એક લાંબા ગાળાના આયોજન માટે સ્વયં સ્ફૂરણાની જરૂર છે કે કૃતનિશ્ચયી આલંબનની જરૂર છે તે કહે છે. જો તમારે તમે જેની સાથે વ્યવહાર કરો છો તે લોકોનો મૂડ બદલવાની જરૂર હોય

તો તે તમને એક સહીયારા મુદ્દાર્થી શરૂ કરવા દે છે, ભલે તમે જે પ્રાપ્ત કરવા માગો છો તે વર્તમાન લાગણી કરતાં તદ્દન ઉંધું હોય.

બીજા લોકોના મૂડના સારા અંદાજકર્તા બનવા માટે ચોક્કસ પ્રકારની ટેવ પાડવી હંમેશા જરૂરી છે. સાવધાનીપૂર્વક શરૂઆત કરવી તે સારું છે, છેવટે જ્યાં સુધી તમે એ બિંદુ પર ન પહોંચો જ્યાં તમારું એક પરિસ્થિતિનું શરૂઆતનું અનુમાન ભરોસાપાત્ર છે તેમ ન દેખાય. છતાં એ વાત યાદ રાખો કે નિયંત્રિત ઉત્સાહ એ કોઈ રીતે ઘટાડેલો ઉત્સાહ નથી. તમે તમારા ઉત્સાહને એક સતત કેન્દ્રિતતા આપો છો. તમે જોશો કે તે તેની સફળતામાંથી વધુ મજબૂત બને છે.

જો તમને તમે જે કામનો સામનો કરો છો, તેને માટે ઈચ્છા મુજબ ઉત્સાહ ઉભો કરવાનું મુશ્કેલ લાગે તો તમે એ વસ્તુઓને ચકાસવાનો સમય લો જેનો તમે ઉત્સાહપૂર્વક સામનો કરો છો. કદાચ આ એક શોખ, અથવા તમારા કામનું બીજું પાસું છે કે તમે ઉત્તેજના વગર આગળ ધપો છો. શું એવું કાંઈ છે જેમાં તમે તમારી જાતને ખોઈ નાખો છો, અને ખાતરી પૂર્વક કરો છો ? શું એવું કશું છે, જેને તમે નિષ્ફળતા અથવા અણગમતી પ્રતિક્રિયાઓના ભય છતાં સંભાળો છો ? તો તમે એવું કશુંક શોધી કાઢ્યું છે જે તમે ઉત્સાહપૂર્વક કરો છો.

ડૉ.હિલને એક સામાન્ય માનવીય પ્રવૃત્તિનો ખ્યાલ હતો, જે મોટાભાગના લોકો ખૂબ જ ઉત્સાહપૂર્વક કરે છે :

કહેવાતા “ખરાબ છોકરાઓ” નાં કાર્યો એ અનિયંત્રિત ઉત્સાહ સીવાય કંઈ વધારે કે ઓછું નથી. મોટાભાગના યુવાનો દ્વારા સંપર્કો દ્વારા વ્યક્ત ન કરાઈ હોય તેવી સેક્સની ઈચ્છા અને અવિચારી જાતિય સંપર્કો દ્વારા વ્યક્ત કરાયેલ અનિયંત્રિત ઉત્સાહની અપવ્યય થયેલ ઉર્જા, જો આ ઉર્મિઓને બીજા પ્રકારનાં શારીરિક કાર્યોમાં પરિવર્તિત કરાઈ હોત તો તેમને ઉચ્ચ સિધ્ધી પ્રાપ્ત કરવા માટે ઉંચે લાવવા માટે પૂરતી છે.

લોકોની જાતિય પ્રવૃત્તિની રીત વિશે વિચારીએ. આપણે આપણી બધી જ ઉર્જા તેમાં કેન્દ્રિત કરીએ છીએ. આપણે આપણી જાતને જે રીતે રજૂ કરીએ છીએ તેને ચકાસીએ છીએ અને આપણા વલણને પરિસ્થિતિ મુજબ ગોઠવીએ છીએ. જ્યારે આપણે ઝડપથી આપણા લક્ષ્યો સિધ્ધ કરી શકીએ તેવી પરિસ્થિતિમાં નથી હોતા, ત્યારે હજી આપણે આપણી તકોને કેવી રીતે સુધારી શકાય તે વિચારીએ છીએ, જેમકે જીમમાં જઈ આવવું, અથવા સંભાવનાઓને સુધારવા માટે નવાં કપડાં અથવા બીજી કોઈ પણ વસ્તુનો પ્રયત્ન કરી જોવો. કદાચ આપણે આપણી માનસિક શક્તિનો મોટો ભાગ આપણે જે ઈચ્છતા હતા તે માણતા હોઈએ તેવું

ચિત્રણ કરવામાં ગાળીએ છીએ અને જોઈએ છીએ કે તેને માટેનો આપણો ઉત્સાહ માત્ર વધુ તીવ્ર બને છે.

તો પછી કલ્પના કરો, જો તમારા સેક્સ માટેના ઉત્સાહને તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય માટેના ઉત્સાહ સાથે જે તમારા મનમાં ખદબદયા કરતું હોય. શું તમે તમારા જીવનમાં બીજા લક્ષ્યોમાં આ પ્રકારની કેન્દ્રિતતા આગળ વધારવા નહીં ઈચ્છો ?

તમે આ પ્રકારનો નિયંત્રિત ઉત્સાહ મેળવી શકો. જે કોઈ પણ વસ્તુ તમને આનંદ આપે છે તેને માટેની ઈચ્છાનો પરિત્યાગ કર્યા વગર, જેવો તમને ખ્યાલ આવે કે તમારી ગૌણ અગ્રતા તમારા મનનો કબજો લઈ રહી છે, ત્યારે તમારા વિચારોને તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય પર લઈ આવવાની વાતને તમે એક મુદ્દો બનાવી શકો. પહેલાં તો આ એક મજૂરી જેવું લાગશે અને તમને કદાચ આનંદ કરતાં અટકાવ્યા જેવું લાગશે. પરંતુ તમે તેનાં જોખમમાં નથી.

જેવા તમે તમારા ઉત્સાહને તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય પર કેન્દ્રિત કરવાનું શરૂ કરશો કે તમે ઘણા ફાયદાઓ મેળવશો. આત્મ વિશ્વાસ અને આત્મ નિર્ભરતા વધુ સહેલાઈથી આવશે. તમારી કલ્પનાશક્તિ વધુ ફળદ્રુપ બનશે. તમે તમારો માસ્ટર માઈન્ડ સહયોગીઓની શક્તિઓમાંથી ફાયદો મેળવવાની તમારી ક્ષમતા વધારશો. તમારા પૈસા બચાવવાનો નિર્ણય પણ વધુ મજબૂત બનશે. તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય તરફની પ્રગતિ તમે અગાઉ ન અનુભવી હોય તેવી રીતે સજીવ થવી શરૂ થશે અને તાત્કાલિક સંતોષ માટે તમે જે કાંઈ પણ ઈચ્છશો તે આ બધી મિલકત સાથે વધુ તૈયાર રીતે આવશે.

તમારે માટે કાર્ય કરતા નિયંત્રિત ઉત્સાહ સાથે તમે હંમેશા તમારી જાતને હાથ પરનાં કામને સમાન થઈ ગયા હોવાનું જોશો. એ ક્ષમતા રાતોરાત નહીં આવે, પરંતુ તમે નિશ્ચિતપણે જાણશો કે તમે તે સર્જી શકો. એ જ્ઞાન અમુલ્ય છે.

³ જ્યારે નેપોલિયન હિલ “વિશ્વયુદ્ધ” લખે છે ત્યારે તેને અર્થ માત્ર એક યુદ્ધ થાય છે. એ દુઃખદ છે કે, હવે તે સાચું નથી, પરંતુ મૂળ પુસ્તકની તારીખ જોતાં એ દેખીતું છે કે તેઓ અર્થ “વિશ્વયુદ્ધ-૧” એવો જ થઈ શકે.

પ્રકરણ-૮



સ્વ-નિયંત્રણ

સારાંશ

ઉત્સાહ પરનાં પ્રકરણમાં હમણાં જ સ્પષ્ટ કરાયું છે તેમ તમારી ઉર્જા અને પ્રયાસોને તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય તરફ સભાન રીતે વાળવાની ક્ષમતા આવશ્યક છે. સ્વનિયંત્રણ એ અગાઉનાં પ્રકરણો (બચતની આદત, ઉત્સાહ) નો ભાગ હતું છતાં તે એટલું મહત્વનું છે કે નેપોલિયન હિલ તેને અલગથી સંબોધે છે.

નિરંકુશ આવેશ એ સ્વ-નિયંત્રણ સામેનો સૌથી મોટો ભય છે. તમારી લાગણીઓ પર કાબુ મેળવવો તે અને તેમને સાવ ભૂંસી નાખવી તે બન્ને એક વસ્તુ નથી. છતાં તમે તમારી સાવધાની પૂર્વકની પસંદગી દ્વારા કેટલીક ચોક્કસ અનિચ્છનીય લાગણીઓના પ્રત્યાઘાતોને એટલા નબળા પાડી શકો છો, જેથી તેમની કોઈ વાસ્તવિક છાપ પડતી અટકી જાય. તેનાથી ઉલટું, તમે તંદુરસ્ત લાગણીભર્યા પ્રત્યાઘાતોને પ્રોત્સાહિત કરી શકો જેથી તમારી સફળતાને આગળ ધપાવવામાં પુષ્કળ ફાયદો મેળવી શકો.

લખાણ

(આ પ્રકરણના શરૂઆતના ફકરાઓમાં જ્યારે તમે જોવો કે જ્યારે ડો.હિલ “સુપરારેનલ” ગ્રંથીઓ અથવા માત્ર “સુપરારેનલ”નો ઉલ્લેખ કરે છે ત્યારે તેનો અર્થ એટ્રેનલાઈન થાય છે, ત્યારે આ પ્રકરણના શરૂઆતના ફકરાઓ વધારે સહેલાઈથી સમજાશે. “સુપરારેનલ” શબ્દ આ ગ્રંથીઓ મુત્રપીંડની બરાબર ઉપરનાં સ્થાને હોવાને કારણે આવ્યો છે.)

સ્વનિયંત્રણનો અભાવ માણસજાતમાં બીજી કોઈપણ અપૂર્ણતાથી આવે છે તેના કરતાં વધુ લોકોમાં વ્યથા લાવ્યો છે. આ અનિષ્ટ દરેક માણસના જીવનમાં એક યા બીજા સમયે દેખા દે જ છે.

દરેક સફળ વ્યક્તિ પાસે તેની લાગણીઓ માટે કોઈક પ્રકારનું સમતોલન ચક્ર હોવું જ જોઈએ. જ્યારે એક વ્યક્તિ “તેનો મિજાજ ગુમાવે છે” ત્યારે કોઈક વસ્તુ તેનાં મગજમાં જગ્યા લે છે, જે સમજવી જરૂરી છે. જ્યારે એક વ્યક્તિ ભયાનક રીતે ગુસ્સે થાય છે ત્યારે “સુપરારેનલ” ગ્રંથીઓ તેના સ્ત્રાવ લોહીમાં ઠલવે છે, અને જો ઘણા લાંબા સમય સુધી આમ થવાનું ચાલુ રખાય તો તેની માત્ર સમગ્ર તંત્રને ગંભીર નુકશાન પહોંચાડવા માટે પૂરતી હોય છે, જે ક્યારેય મૃત્યુમાં પણ પરિણમી શકે છે.

“સુપરારેનલ” એ કુદરતની “સમુંનમું કરવા.” માટેની વસ્તુ છે જેના વડે તે ઈજાની ઘટના વખતે લોહીને થીજાવી દે છે અને તેનો પ્રવાહ બંધ કરે છે. ગુસ્સો આ ગ્રંથીને તરત જ ઉત્તેજિત કરે છે અને તેના સ્ત્રાવો લોહીમાં ઠલવાવા શરૂ થાય છે. આને કારણે આખા શરીરમાં લોહીનો પ્રવાહ હંગામી રીતે અટકવાને કારણે વ્યક્તિનો થહેરો વારાફરતી સફેદ અને લાલ રંગનો થતો દેખાય છે. એમાં શંકા નથી કે કુદરતે આ પદ્ધતિ માણસને તેના જંગલી અવસ્થાના વિકાસમાં રક્ષણ આપવા માટે વિકસાવી હતી, જ્યારે ગુસ્સો બીજા જંગલી માણસ સાથેની ભયાનક લડાઈમાં આગળ વધતો હતો, જેનો અર્થ થાય છે નસો ખૂલી જવી અને લોહીનું વહેવું.

એડ્રેનલાઈનનું છૂટવું એ લડાઈ અથવા તણાવના લડાયક પ્રત્યાઘાતનો ભાગ છે. માનવ શરીર, શક્ય ઈજા સહિતની ઝડપી ક્રિયા માટે ચામડીની સપાટી પર લોહીનો પ્રવાહ અટકાવીને તથા ઉર્જા છૂટી કરીને, તૈયાર થાય છે. દોડવા અથવા બીજી કોઈ ક્રિયા માટે સ્નાયુઓ વધારે પ્રાણવાયુ પૂરો પાડવા માટે શ્વાસોચ્છવાસ ઝડપી બને છે. જેમ “જંગલી અવસ્થાના” સમયમાં ઉપયોગી હતા તેમજ એડ્રેનલાઈનના પ્રત્યાઘાતો હજી આજે પણ કોઈ શારીરિક ભય જેવા કે બરફ પર લસરી પડવું માટે જ્યારે તમારે ઝડપી પ્રત્યાઘાતની જરૂર હોય ત્યારે મહત્વના છે.

એક પરોક્ષ ભય પણ એડ્રેનલાઈન પ્રત્યાઘાતોને ગતિમાન કરી શકે છે. શહેરી લોકગીતમાં માતા જે તેના બાળક પરથી એક કશુંક ખૂબ જ ભારે વાહન (કદાચ કાર) ઉપાડી લે છે તે આનું પ્રખ્યાત દૃષ્ટાંત છે. બન્ને પ્રકારની પરિસ્થિતિમાં મગજ તરફથી

સૂચના મળતાં જ એડ્રેનલાઈન સ્ટ્રાવ ગતિમાન થઈ જાય છે, જે મૂળભુત રીતે એક લાગણીશીલ પ્રત્યાઘાત છે.

નિષ્ફળતા માટે

દુર્ભાગ્યે, એડ્રેનલાઈન પ્રત્યાઘાતો તેમનું પોતાનું જીવન ધારણ કરી શકે છે. એક શાંત માણસ જે ઓચિંતી ઈજા પામે છે ત્યારે ઝડપથી ક્રિયા કરવા ખાતર અવરોધો ધીમા થઈ જવાને કારણે સામો હુમલો કરી શકે. એક ખીલો ઠોકતી વખતે હથોડીથી તમારી આંગળીને ઠોકાઈ જાય ત્યારે તમે કદાચ એવા શબ્દોનો ઉપયોગ કરો જે તમે સામાન્ય રીતે ન વાપરતા હો, અથવા કદાચ હથોડો દૂર ફેંકી દો (અને વધારે નુકશાનનું કારણ ઉભું કરો.)

“હીલ્સ ગોલ્ડન રુલ્સ” ના ઓગસ્ટ, ૧૯૨૦ના અંકમાં, જે સામયિકના ડો.હિલ શીકાગોમાં તંત્રી હતા, તેમણે એક હજી વધુ નાટકીય દૃષ્ટાંત આપ્યું છે.

આજે સવારે ઓફીસે જતાં અમે એક અકસ્માત જોયો જેણે અમને યાદ અપાવ્યું કે સ્વનિયંત્રણની અત્યુત ક્ષમતા વિકસાવવાનું કેવું સારું વળતર મળે છે.

એક માણસ ડાબીબાજુ કે જમણીબાજુ જોયા વગર ફૂટપાથ પરથી ઉતર્યો અને એક પસાર થતાં વાહનમાં તેના કોટનો પાછલો ભાગ લગભગ ભરાઈ ગયો.

તે તેના પગ ડ્રાઈવર તરફ ઉછાળતો અને જો તે વાહન સાથે પકડાઈ જાય તો તેના પર બદલો લેવાની પ્રતિજ્ઞા લેતો તે વાહન પાછળ સાથે સાથે ચાલ્યો.

જ્યારે તે આ એક જોખમનો પીછો કરતો હતો ત્યારે પાછળથી એક બીજી કારના રૂપે બીજું જોખમ આવ્યું જે તેની સાથે અથડાઈ, તેને ઉછાળ્યો, જેણે તેને બેભાન બનાવી દીધો.

આ એક ખૂબ જ સાદું દૃષ્ટાંત છે જેમાં એક આવેશમય પ્રત્યાઘાતનું ખૂબ સાદું ઉદાહરણ છે. આવો પ્રત્યાઘાત ખૂબ ઝડપથી આવે છે અને તેની અનિચ્છનીય, નુકશાનકારક અસરો હોઈ શકે છે. આપણને બધાને આવા અનુભવો થયા છે જેમાં, તે ક્ષણના ઉકળાટમાં આપણે કશુંક બીનલાક્ષણિક કહ્યું અથવા કર્યું હોય અને તેનો ખૂબ જ ખેદ કર્યો હોય.

આવેશને ભૂંસી નાખવો તે એનો જવાબ નથી. આપણને જેટલી જરૂર આનંદ અને ઉદાસીની અને યોગ્ય ગુસ્સાની પણ છે તેટલી જ જરૂર એડ્રેનલાઈન પ્રત્યાઘાતોની પણ છે. લાગણીની સંપૂર્ણ ગુંગળામણ તમને સૂસ્તતા આપશે - શા માટે ખોરાક કે કામ કરવાની ચિંતા કરવી, જો તમારા માટે કંઈનો અર્થ ન હોય ?

એવું ભાગ્યે જ બને કે એક આવેશમય પ્રતિકાર એક પ્રત્યાઘાતને એટલે તાત્કાલીક ગતિમાન બનાવે જેટલો જ્યારે તમે તમારી જાતને હથોડી વગાડી બેસો ત્યારે શાપ આપો છો. મોટા ભાગે આપણને ક્ષણોનો, મીનીટોનો કલાકોનો ગાળો મળે છે, જેમાં આપણે પરિસ્થિતિનું મુલ્યાંકન કરીએ છીએ અને પછી કાર્ય કરવાનું વિચારીએ છીએ. પ્રશ્ન એ છે કે ત્યારે આપણે લાગણીની પકડમાં આવીને એવી પ્રત્યાઘાતી રીતે કામ કરીએ છીએ કે જે આપણા ફાયદામાં કામ કરે ?

એડ્રેનાલાઈન સાથે એક ઉત્સાહ આવે છે જે ઉર્જાની એક લાગણી અને કામ કરવાની એક ઉર્મી છે, જે ફરજ પાડે છે. મોટાભાગના વખતે તે ઉર્મી ડરને ભૂંસી નાખવા માટે અને તેને શારીરિક રીતે અથવા શાબ્દિક રીતે તોડી પાડવાની લાલચને ભૂંસી નાખવા માટે હોય છે. છતાં એ દેખીતું છે કે આ પ્રત્યાઘાત સહેલાઈથી ઉપર ચડવા તરફ અને વધુ જોખમ તરફ દોરી જાય છે.

આ એ પ્રથમ ક્ષણો છે જ્યારે આપણે સ્વનિયંત્રણની ક્વાયત કરવી જોઈએ. પ્રત્યાઘાતને નિર્બળ બનાવો જેથી એડ્રેનાલીન પ્રવાહ નીચે ઉતરશે. વિચારવાનું અને સમજવાનું, વાસ્તવિક અને શક્ય નુકશાનનું મુલ્યાંકન કરવાનું અથવા આગળનું નુકશાન અટકાવવાનું સહેલું થાય છે. સ્વનિયંત્રણ માટેનો સંઘર્ષ એ કાંઈ ખરેખર વ્યક્તિનું લાગણીઓ સાથેનું આખા દિવસનું યુદ્ધ નથી. એ તો કામ કરતાં પહેલાં વિચારવાની વસ્તુ છે. સ્વ નિયંત્રણ જે મનોબળ ઉમેરાય છે તેનું નાનું, ટૂંકું પ્રતિપાદન છે.

પ્રચંડ ક્રોધ એ એક માત્ર આવેશ નથી જેને આ રીતે અંકુશમાં લાવવાની જરૂર હોય. આપણી બધાંની પોતાની નબળાઈઓ હોય છે . જ્યારે આપણે આરામ માટે ખોરાક તરફ વળીએ ત્યારે આપણે હતાશા અથવા પોતાની દયા ખાવાના સંબંધમાં સ્વનિયંત્રણ માટેનું ટૂંકું યુદ્ધ ગુમાવીએ છીએ.

કોઈપણ ભાવનાત્મક પ્રત્યાઘાત જેને તમે તમારા પર હાવી થઈ જવા દો છો તે તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય તરફ તમારી પ્રગતિ ધીમી કરે છે. કામ કરતાં પહેલાં દસ સુધી ગણવાનું જૂનું વલણ ઘણીવાર તમને તમારા મનોબળની આકારણીમાં મદદ કરવા માટેનું ધ્યાન વિચલન લાગી શકે છે, પરંતુ જો તમને લાગે કે તે તમને નિષ્ફળ બનાવે છે તો તમારે તમારી જાતને એ ઉંડો પ્રશ્ન પૂછવો જરૂરી છે કે શા માટે તમારી લાગણી તમારા પર શાસન કરે છે. જો તમે તમારા ભાવનાત્મક પ્રત્યાઘાતો પર પ્રભુત્વ ન મેળવી શકો તો મદદ માગો. મિત્ર અથવા પરિવારજન, ધર્મોપદેશક અથવા એક વ્યાવસાયિક સલાહકાર સાથે વાત કરો. તમારી જાતે સુધારવાનો પ્રયત્ન કરવામાં શરમ શાની ? તમે કોઈ પણ સંકોચ અનુભવો તે સતત આત્મ ભંગાણની હતાશા કરતાં વધારે ખરાબ ન હોઈ શકે.

તેને બદલે એ સમજણ પર આવવાનો સંતોષ લો કે તમારી ક્રિયાઓ તમને પાછળ પકડી રાખવાને બદલે આગળ લઈ જાય છે. જો તમે તમારી જાતને તાલીમ આપો, જેથી તમે આશ્ચર્યોને ફટકો મારવાને બદલે અટકો અને સમજદારીપૂર્વક વિશ્લેષણ કરો; જો તમે તમારી ઉર્મિઓ કે જે એવી વસ્તુઓમાં રાચે છે જે અર્થહીન અને બીનતંદુરસ્ત હોય તેના પર પ્રભુત્વ મેળવો; જો તમે તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયને આગળ વધારવાને તમારા જીવનની સૌથી મહત્ત્વની અને સંતોષજક ક્રિયા તરીકે લો; તો તમારું માત્ર તમારા વિચારો અને ક્રિયાઓ પર જ નહીં પરંતુ તમારા ભાગ્ય પર પણ નિયંત્રણ છે.

@snehnusarnamu

પ્રકરણ-૯



ચૂકવાતાં વળતર કરતાં વધારે કામ કરવાની આદત

સારાંશ

અહીં ડો. હિલનો બીજો એક અનોખો આઈડીયા છે જેને બીજા પ્રખ્યાત લેખકો વડે સ્પર્શવામાં આવ્યો નથી. પરંતુ તેઓ બહુ સ્પષ્ટ કરે છે તે મુજબ, આ વિશિષ્ટ પ્રકારનો પ્રયાસ મહત્વનો બદલો અપાવે છે : વધુ સુધરેલી કુનેહ અને વધુ સારી આબરુ. આ પ્રકરણ ટૂંકું છે. પરંતુ તેને લાગુ કરવાની તકો ખરેખર એક લાંબી સૂચિ બનાવશે.

લખાણ

આ નિયમ એક અંતરાય છે જેના પર ઘણી ખાતરીપૂર્વકની કારકીર્દી ભાંગીને ભૂક્કો થઈ ગઈ છે. લોકોમાં એવું સામાન્ય વલણ જોવા મળે છે. કે બને તેટલું ઓછું કામ કરવું જેનાથી તેઓ ચાલી જઈ શકે. તમે જોશો કે જ્યારે તેઓ હંગામી રીતે કદાચ “ચાલી જતા હશે”, ત્યારે તેઓ બીજું કાંઈ વધારાનું મેળવતા નહીં હોય.

બધા સફળ માણસોએ શા માટે આ નિયમનો અમલ કરવો જોઈએ તેનાં બે મોટાં કારણો નીચે મુજબ છે :

૧. જેવી રીતે એક હાથ અથવા પગના સ્નાયુઓ તેના ઉપયોગના બરાબર પ્રમાણમાં વિકસે છે તેવી રીતે મગજ પણ ઉપયોગ દ્વારા મજબૂત બને છે. શક્ય તેટલી વધારે પ્રમાણમાં સેવા આપવાથી, જે તંત્રો દ્વારા તમે

સેવા આપો છો તે ઉપયોગમાં મૂકાય છે અને, અંતમાં, તે મજબૂત અને ક્ષતિરહિત બનશે.

૨. જેના માટે તેમને પૈસા ચૂકવવામાં આવે છે તેના કરતાં વધારે સેવા આપવાથી તમે સાનુકુળ ધ્યાનનો પ્રકાશ તમારા તરફ ફેરવો છો, અને થોડા સમયમાં જ તમારી સેવાઓ માટે તથા વિવિધ ઓફરો માટે તમને શોધવામાં આવશે અને એ સેવાઓ માટે તમારી સતત માગ રહેશે.

‘કામ કરો અને તમારી પાસે શક્તિ (સત્તા) હશે’ એ મહાન આધુનિક દાર્શનિક એમર્સનની શીખામણ હતી.

આ શબ્દસઃ સાચું છે ! અભ્યાસ માણસને સંપૂર્ણ બનાવે છે. તમે તમારું કામ જેટલું વધારે સારું કરો, તેટલા તમે તેને કરવામાં વધુ અનુકુળ થઈ જાવ અને સમય આવ્યે આ વસ્તુ તમને એવી સંપૂર્ણતા તરફ દોરી જશે કે તમારા પ્રયાસનાં ક્ષેત્રમાં, જો હશે તો પણ, બહુ ઓછા તમારી સમાન હશે.

તમારી નોકરીનો પ્રકાર તમારા પર લાદતો હોય તેના કરતાં વધુ કામ કરવાનો વિચાર ડો. હિલને તેમનાં વ્યવસાયિક જીવનમાં તેમને મળેલી પ્રથમ નોકરીમાં જ આવેલો. તેમણે હીલ્સ ગોલ્ડન રુલ્સ માં લખ્યું છે તેમ:

થોડા મહીનાઓ પછી, મને ખ્યાલ આવ્યો કે જેને કરવા માટે ખરેખર પગાર ચૂકવાતો નથી. તેવી કામ કરવાની તક માટેની સતતપણે કરાતી શોધ કરતા રહેવા વળતર મળે છે. ઓડીટરનું ટેબલ મારી પછી જ હતું. તેમને લાગ્યું કે મારા પર તેઓ સારી ગમ્મત કરતા હતા, કારણ કે હું સાંજે પાછો આવતો અને તેમને માટે ચોક્કસ નિત્યક્રમનાં કાર્યો કરતો જેવાં કે બીલો તપાસવા ચોપડાઓ લખવા વગેરે. આ વસ્તુઓએ તેમને “વ્યવહાર સાચવવા” માટે વધુ સમય આપ્યો.

એક દિવસ તેઓ ચાલ્યા ગયા. મને લાગે છે તે રાત હતી - અને ક્યારેય પાછા ન દેખાયા. પગારપત્રક તૈયાર થયાં ન હતાં અને પગાર ચૂકવવાનો દિવસ લગભગ આવી ગયો હતો. હું પગારપત્રકનું તેમનું અધૂરું કામ કેવી રીતે પૂરું કરવું તે જાણતો હતો કારણ કે હું મારા વધારાના સમય દરમિયાન અને તેઓ તેમની સ્ત્રી મિત્ર સાથે બહાર ચાલ્યા જતા તેવી સાંજોએ તેમને માટે તે કામ કરતો હતો. આથી મને તે કામ કરવા આમંત્ર્યો ન હોવા છતાં હું આગળ વધ્યો અને મેં તેમનું અધૂરું રાખેલું

કાર્ય પૂરું કર્યું.

પગારપત્રકના છેક તળીયે ઓડીટર સહી કરવા માટે ખાલી જગ્યા રાખેલી હતી જે દર્શાવાતી હતી કે તેમણે પગાર પત્રકો તપાસ્યાં છે અને તે સાચાં છે. જ્યારે પગારપત્રક “મોટા સાહેબ” ની ઓફીસમાં ગયું ત્યારે કોઈએ મને તે પદ આપ્યા વગર અને તે કામ કરવાનું કહ્યા વગર, તે ખાલી જગ્યામાં મારું નામ હતું.

ત્યાર પછી દર મહિને જ્યાં સુધી મને વધુ સારા હોદ્દા પર બઢતી ન મળી ત્યાં સુધી મારું નામ તે સ્થાને હતું. મેં મારા પોતાના સમયે અને તે કરવાની અપેક્ષા રખાયા વગર તથા તેને માટે વળતર મેળવ્યા વગર તેમનું કામ કેવી રીતે કરવું તે શીખીને ઓડીટરની નોકરી મેળવી.

ભલે તેઓ, તમને પૈસા ચૂકવાય છે તેના કરતાં વધુ કરવાની આદત પર ભાર આપે છે, છતાં, ડો. હિલ પહેલ કરવાનાં મહત્ત્વ પર પણ ધ્યાન આપે છે. આ બન્ને ગુણો ઘણેભાગે સાથે મળીને કામ કરે છે કારણ કે બંને તેટલી શ્રેષ્ઠ સેવા આપવાની ઈચ્છાને કારણે, તમે એવા પ્રશ્નો તથા કાળજીઓ પાર પાડવાનો પ્રયત્ન કરો છો જે સામાન્ય રીતે તમારી જવાબદારી નથી. આ પ્રકારના જે વિષય છે, તે આદત લાગુ કરીને આત્મ નિર્ભરતા તમારે માટે વધુ સારી આવડત, તથા જેણે કામ પૂરું થયેલું મેળવ્યું છે તેની પાસે “કોઈક ખાસ હોવા” ની આબરુ અપાવે છે. આ પ્રકારની આબરુનો અર્થ છે તમને બીજાં કાર્યો કરવાનું કહેવામાં આવશે. આ નવા પડકાર સાથે સ્વસુધારણા અને એકાગ્રતાની બધી જ તકો આવશે.

આ વલણને અપનાવવા માટે કઠીન પરિશ્રમ અને કલ્પનાની જરૂર પડશે તેમાં કોઈ શંકા નથી. અને એ દર્શાવવું પણ યોગ્ય રહેશે કે તમને જે કામ માટે પૈસા ચૂકવવામાં આવે છે. તેના કરતાં વધારે કરવા માટે તમે બીજા તરફથી જે વળતર મેળવો તેમાં કંઈ વધારો નહીં થાય – ખાસ કરીને તમે જેટલા પ્રમાણમાં પ્રયત્ન કરશો તેના પ્રમાણમાં. પરંતુ એ યાદ રાખો કે વધેલી કુનેહ દ્વારા તમે તમારી જાતને સરભર કરી આપો છો. તમારે વધતાં વળતરના નિયમો પણ યાદ રાખવા જોઈએ. ડો. હિલે વિચાર્યું હતું કે કોઈપણ પ્રયાસ - સારો કે નરસો - ઘટનાઓની એક શ્રંખલાને ગતિ આપે છે, જે લાંબાગાળે તેનાં પરિણામો પ્રસારે છે. બાઈબલ કહે છે, “જેવું વાવશો તેવું લણશો.”

તો પછી તમને જેને માટે પૈસા ચૂકવાય છે તેના કરતાં વધારે અને વધુ સારી સેવા આપીને તમે એ કામ માટે, જેના માટે તમને એક અથવા

બીજી રીતે છેવટે ચૂકવણું થવાનું જ છે તેના દ્વારા તમે વધતા વળતરના નિયમનો ફાયદો મેળવો છો કારણ કે ખરેખર તમે જેટલી સેવા આપી હોય તેના કરતાં ઘણું વધારે મેળવો છો.

આ કાંઈ માત્ર ઝીણું કાંતવાની વાત નથી. તે સૌથી વ્યવહારુ કસોટીઓમાં પણ ખરેખર કામ કરે છે. જોકે તમારે એવી કલ્પના ન કરવી જોઈએ કે આ નિયમ હંમેશાં તત્કાળ કામ કરે છે. તમે કદાચ થોડા દિવસો માટે તમારે કરવાનું હોય તેના કરતાં વધારે અને વધુ સારી સેવા આપો અને પછી પાછા તમારી કાયમી આદત મૂજબ થોડું કામ કરો જે તમને સુરક્ષાના વિશ્વાસ સાથે કામમાં ચાલું રાખે, તો જે પરિણામ મળશે તે તમને કોઈ રીતે ફાયદો નહીં કરે. પરંતુ આ સેવાને તમારાં જીવનની ફીલોસોફીના ભાગ તરીકે અપનાવો. અને તેને તમે જેમને જાણતા હો તે બધા લોકોમાં એ વાત જાણીતી બનાવો કે તમે આવી સેવા માત્ર પસંદ હોવાને કારણે અથવા માત્ર એક અકસ્માત તરીકે નથી આપતા પરંતુ ઈરાદાપૂર્વકના હેતુથી કરો છો, અને થોડા જ સમયમાં તમે તમારી સેવા મેળવવા માટે તીવ્ર સ્પર્ધા થતી જોશે.

તમને આવી સેવા આપનાર ઘણા લોકો ન મળે તેવું બને, જે તમારે માટે ઘણું વધારે સારું છે. કારણ કે તમારા જેવું જ કામ કરનાર બીજા બધા કરતાં તમે વિરુદ્ધ જ તરી આવશો. જુદા દેખાવું અથવા વિરુદ્ધ હોવું તે એક શક્તિશાળી નિયમ છે અને આ રીતે તમને જુદા તરી આવવાનો નફો મળી શકે છે.

કોઈ તત્કાલ વળતર નહીં

જો તમને જે કામ કરવા માટે પૈસા ચૂકવાય છે તેના કરતાં વધારે કરવાની તમારી આદત નથી, અને ખરેખર તો, તમે બને તેટલું ઓછું કરવાની કળા સાધ્ય કરી છે, તો તમે જોશો કે તમારી જૂની અને નવી જાત વચ્ચે સર્વથા તફાવત છે. આ એક ફાયદાકારક બદલાવ છે, પરંતુ જો કોઈ તમારાં નવા વલણમાં વિશ્વાસ કરે તે પહેલાં થોડો સમય પસાર થતો દેખાય તો નાહિંમત ન થશો. કારણ કે વધતા વળતરનો નિયમ હજી પણ તમારા બધા પ્રયત્નો માટે તમને પરિણામ મેળવી જ આપશે. તમારી અગાઉની બેકાળજીના ઈતિહાસને અસરહીન કરવા માટે ઘણાં સારાં દૃષ્ટાંતોની જરૂર પડે છે. છતાં હજી એ દિવસો દરમિયાન કે જ્યારે સાનુકુળ ધ્યાનનાં પ્રકાશનો શેરડો તમારું અસ્તિત્વની નોંધ પણ લેતો ન દેખાય ત્યારે પણ તમે તમારી

કુનેહને મજબૂત બનાવીને તથા નવી વસ્તુઓ શીખીને તમારી નવી આદતમાંથી ફાયદો મેળવી રહ્યા છો અને અલબત્ત, સફળતાના નિયમોમાંથી એક તરફ તમારું સમર્પણ ઘડવાનો એક સીધો ફાયદો તો છે જ.

દોષદર્શકો તો કહેશે કે તમને મળતા વળતર કરતાં વધુ કરવાની આદત તમારી જાતને થકવી નાખવાનો પ્રથમ માર્ગ છે. શા માટે તમારો સમય અને ઉર્જાનો બીજાના ફાયદા માટે ઉપયોગ કરવાને બદલે તમારા પોતાના માટે લાગુ ન કરવા જોઈએ? શું આ એક કુતરા-બીલાડાની દુનિયા નથી, જેમાં સૌથી મજબૂત અને સૌથી લાયક જ ટકી શકે છે?

ખરેખર તો નહીં. આપણે એક માર્કેટ સમાજમાં વસીએ છીએ, જ્યાં લોકો પોતાની પાસે જે વસ્તુઓ કે સેવાઓ છે, તેનો પોતાની પાસે જે વસ્તુઓ નથી તેને માટે વેપાર કરે છે. તમે વાસ્તવમાં કંઈ વેંચતા ન પણ હો તો પણ તમારે બીજા લોકો તરફથી સહયોગ, ધ્યાન તથા મદદની જરૂર પડશે. તમને ચૂકવાતાં વળતર કરતાં વધુ કરવાની આદત આ મેળવવાનો નિશ્ચિત માર્ગ છે.

સફળ માણસોનાં જીવનના ઝીણવટભર્યા અભ્યાસે દર્શાવ્યું છે કે આ એકમાત્ર નિયમનો વિશ્વાસપૂર્વક અભ્યાસે જેમાં સફળતા પુષ્કળ માત્રામાં મપાય છે તે સામાન્ય પુરસ્કાર મેળવી આપ્યો છે. જો આ ફીલોસોફીના લેખકે સફળતાના સત્તર નિયમોમાંથી કોઈપણ એકની સૌથી મહત્વના નિયમ તરીકે પસંદગી કરવી પડે તો તે એક ક્ષણના પણ ખચકાટ વગર “તમને અપાતા વળતર કરતાં વધુ અને વધુ સારી સેવા” આપવાના આ નિયમને પસંદ કરશે.

પ્રકરણ-૧૦



રુચિકર વ્યક્તિત્વ

સારાંશ

બીજા લોકોનાં મન પર તમારી જાતની સારી છાપ ઉભી કરવાની તથા સંભાળી રાખવાની ક્ષમતા સફળતાના માર્ગમાં આવતા ઘણા ખાડા ટેકરાને સરળ કરી નાખે છે. તેનો અર્થ તમે જે લોકોને હમણાં જ મળ્યા હો અથવા વર્ષોથી જાણતા હો તેમનામાં વૈરભાવ અથવા સહયોગની પ્રેરણા આપવા વચ્ચેનો તફાવત એવો પણ થાય.

દુનિયાને એક રુચિકર વ્યક્તિત્વ આપવા પર આખેઆખાં પુસ્તકો સમર્પિત થયાં છે. આ વિચારનું મહત્ત્વ ઓળખનાર ડો .હિલ પ્રથમ ન હતા. ચૌદમી સદીમાં પણ લેખકો જેઓ સફળતા ઈચ્છતા હોય તેમને પોતાની જાતનું કેવી રીતે સંચાલન કરવું તેની સલાહ આપતા હતા. પરંતુ સફળતાના નિયમોના અર્કમાં ડો .હિલ, એવી રીતે વર્તવું કે જે મુખોટા કરતાં વધુ લાગે, તેના માટે સચોટ અભ્યાસક્રમ આપે છે, તેમની સલાહને અનુસરીને તમે તમારી જાતને પરિવર્તિત કરી નાખો છો જેથી તમારી બધી લાક્ષણિકતાઓ તમે જેમને મળો છો તેમને પ્રદર્શિત થાય છે અને પ્રભાવ પડવાની આશા ઉભી થાય છે.

લખાણ

મોટાભાગના હિસાબે, ડો .હિલ એક એવી વ્યક્તિ હતા જેમનાં પોતાનાં વ્યક્તિત્વની બહુ સારી રીતે નોંધ લેવાઈ છે. તેઓ પહેલાથી જ નિવૃત્ત હતા, જ્યારે તેમને નાગરીકોનાં એક જુથને વક્તવ્ય આપવા માટે શીકાગો આવવા માટે મનાવવામાં આવ્યા હતા. જેવું તેમનું વક્તવ્ય પૂરું થયું કે તરત જ ડો .હિલનાં

વક્તવ્યથી પ્રેરિત થઈને શીકાગોનો સૌથી સફળ વ્યાપારી આગેવાન ડો. હિલ સુધી ઘસી ગયો અને તેમનાં પુસ્તકમાં અપાયેલ ફીલોસોફીને પ્રસરાવવાના ઉદ્યોગના નવીનીકરણ માટેનું એક આયોજન તેમની સામે રજુ કર્યું.

ડબલ્યુ ક્લેમેન્ટ સ્ટોન, કમ્બાઈન્ડ ઈન્સ્યોરન્સના સ્થાપક તથા અધ્યક્ષ, માટે આ સૂચક સ્વીકાર હતો. મિ. સ્ટોન ડો. હિલના વિચારોથી બહુ પહેલાંથી જ પરિચિત હતા અને તેમણે તેમના વેચાણકર્તાઓને તાલીમ આપવામાં તે નિયમો કામે લગાડ્યા હતા. પરંતુ એક જ વખત મળવામાં ડો. હિલે જે છાપ ઉભી કરી તે એટલી શક્તિશાળી હતી કે મિ. સ્ટોનને ખ્યાલ આવી ગયો કે તેમણે તે લેખકને પોતાની સાથે કામ કરવા મનાવવા જ પડશે. એ મિ. સ્ટોનનાં વ્યક્તિત્વ વિશે પણ કંઈક સૂચવે છે કે, ડો. હિલ, કે જેઓ પોતાના સાંઈઠના દસકામાં હતા અને તેમની મહેનતનાં ફળ માણવાની અપેક્ષા રાખી રહ્યા હતા, તેઓ તરત જ સંમત થઈ ગયા.

એક રુચિકર વ્યક્તિત્વ જાદુ નથી કરતું. જો ડો. હિલે એક સાબિત થયેલી ફીલોસોફી ન સર્જી હોત અને જો મિ. સ્ટોને પોતે તેના વિચારો ચકાસી ન જોયા હોત, તો આ બે માણસોએ તેમનું ઉત્સાહપૂર્ણ સહકાર્ય ક્યારેય ન કર્યું હોત. પરંતુ જો બન્ને માણસો એવાં પ્રકારનું વ્યક્તિત્વ ન ધરાવતા હોત, જે વિશ્વાસ અને આત્મ વિશ્વાસ ને પ્રેરે, તો ડો. હિલના ભાગનાં સમય અને ઉર્જા તથા મિ. સ્ટોનના ભાગના સ્ત્રોતોની વચનબદ્ધતા અશક્ય રહ્યા હોત.

ડો. હિલ એવી વિગતો આપે છે જે એક રુચિકર વ્યક્તિત્વ ઉભું કરી શકે;

સ્વાભાવિક છે કે એક રુચિકર વ્યક્તિત્વ એ એવું વ્યક્તિત્વ છે, જે પ્રતિકાર નથી કરતું. વ્યક્તિત્વને એક અથવા અડધો ડઝન શબ્દોમાં વ્યાખ્યાયિત ન કરી શકાય, કારણ કે તે એક વ્યક્તિની સારી-ખરાબ બધી જ લાક્ષણિકતાઓનો કુલ સરવાળો રજુ કરે છે.

તમારું વ્યક્તિત્વ બીજા કોઈ પણ વ્યક્તિત્વ કરતાં તદ્દન નિરાળું છે. તે એ બધા ગુણો, ભાવનાઓ, લાક્ષણિકતાઓ, દેખાવ વગેરે બધાનો કુલ સરવાળો છે, જે તમને દુનિયા પરના બીજા બધા લોકોથી અલગ પાડે છે.

તમારાં વસ્ત્રો તમારાં વ્યક્તિત્વનો એક મહત્વનો ભાગ છે; તમે તેને જે રીતે પહેરો છો, તમે પસંદ કરેલા રંગોને સુમેળ, તેની ગુણવત્તા અને બીજી ઘણી વિગતો એ બધું જ દર્શાવે છે જે તમારાં વ્યક્તિત્વમાં એક ભાગ તરીકે વિશિષ્ટ રીતે જોડાયેલું છે. મનોવૈજ્ઞાનિકો એવો દાવો કરે છે કે તેઓ વ્યક્તિને એવી કપડાંની દુકાનમાં, જ્યાં કપડાંની પુષ્કળ

વિવિધતા હોય, તેને જે ઈચ્છા થાય તે પસંદ કરવાની તથા તે પસંદ કરેલાં કપડાંમાં તૈયાર થવાની સૂચના આપીને છૂટા મૂકી દે છે, જેના વડે તેઓ કોઈ પણ વ્યક્તિનું ઘણો મહત્વની બાબતોમાં વિશ્લેષણ કરી શકે છે.

તમારા ચહેરાના હાવભાવ, તમારા ચહેરા પર અંકિત થયેલી રેખાઓ વડે દર્શાવાતા હોય તેવા ભાવ અથવા રેખાઓનો અભાવ, તમારાં વ્યક્તિત્વનો મહત્વનો અંશ બનાવે છે. તમારો અવાજ, તેની તીવ્રતા, લય, ગહનતા અને જે ભાષાનો તમે ઉપયોગ કરો છો તે તમારા વ્યક્તિત્વનો મહત્વનો ભાગ બનાવે છે કારણ કે તેઓ તમને તાત્કાલિક એક સંસ્કારી અથવા તેનાથી વિરુદ્ધ વ્યક્તિ તરીકે ઓળખી કાઢે છે.

તમે જે રીતે હાથ મેળવો છો તે તમારા વ્યક્તિત્વનો મહત્વનો ભાગ ઘડે છે. જો તમે હાથ મેળવવી વખતે માંસ અને હાડકાંના એક ઠંડો લોચો, કે જે નરમ અને નિર્જીવ લાગે તેવી રીતે હાથ પકડો તો તે એવા વ્યક્તિત્વની નિશાની પ્રદર્શિત કરે છે, જે ઉત્સાહ અને આત્મ નિર્ભરતા સાથે જોડાયેલી ન હોય.

@snehnusarnamu

એક રુચિકર વ્યક્તિત્વ સામાન્ય રીતે એવી વ્યક્તિમાં જોવા મળી શકે, જે સજ્જનતા પૂર્વક અને માયાળુપણે, જે કોઈને દુભવે નહીં તેવા સંસ્કારી શબ્દો પસંદ કરીને, તથા અવાજના હળવા લયમાં, બોલે છે, જે યોગ્ય શૈલી અને રંગના સુમેળવાળાં કપડાં પસંદ કરે છે; જે નિઃસ્વાર્થ છે અને જેને બીજાની સેવા કરવાની માત્ર ઈચ્છા જ નથી પરંતુ આકાંક્ષા છે; જે રાજનીતિ, ધર્મ કે વ્યવસાયના ભેદભાવ વગર શ્રીમંતો અને ગરીબો એમ આખી માનવજાતનો મિત્ર છે, જે કારણ સાથે કે કારણ વગર બીજા સાથે ખરાબ રીતે બોલવાથી દૂર રહે છે, જે અશિલ્લ વાતચિત અથવા ચર્ચાસ્પદ વિષયો જેવા કે રાજનીતિ અને ધર્મ પર, નિર્થક દલીલોમાં તણાયા વગર વાત કરી શકે છે; જે લોકોની અંદરનું સારું તથા નરસું બન્ને જોવે છે; પરંતુ ખરાબ માટે યોગ્ય છૂટછાટ મૂકે છે; જે નથી કોઈને સુધારવા ઈચ્છતા કે નથી નકારતા; જે વારંવાર અને ઉંડાણપૂર્વક સ્મિત કરે છે; સંગીત અને નાનાં બાળકોને પ્રેમ કરે છે; જેઓ જે મુશ્કેલીમાં છે તે બધા તરફ સહાનુભૂતિ રાખે છે અને નિષ્ઠુરતાભરી ક્રિયાઓ ને માફ કરે છે; જે બીજાને જ્યાં સુધી તેમના હક્કો બીજા ના હક્કો સાથે હસ્તક્ષેપ ન કરે ત્યાં સુધી, તેમને ખુશ કરવા ખૂશીથી હક્કો આપે છે;

જે પોતે જે વિચારો અને કાર્યોમાં રાયે છે તે દરેકમાં રચનાત્મક થવા માટે ગંભીરતાપૂર્વક મથે છે; જે બીજાઓને પ્રોત્સાહિત કરે છે અને તેમણે કામનું જે ક્ષેત્ર પસંદ કર્યું હોય તેમાં વધુ સારી સિદ્ધિ મેળવવા માટે પ્રેરક બને છે.

કેવી આશ્ચર્યકારક સૂચિ ! તમે જો બીજામાં આ બધા ગુણોને પ્રસંશાપાત્ર ગણતા હો તો તમે કદાચ તમારી જાતને આ સૂચિમાં સામેલ કરી શકો. તમારે પોતે આ સૂચિના દરેક તત્વને પ્રદર્શિત કરવાં જોઈએ, ભલે ડો .હિલે કાળજીપૂર્વક એ દર્શાવ્યું છે કે દરેક વ્યક્તિત્વ અજોડ હોય છે. છતાં આ બધી જ લાક્ષણિકતાઓ તમારા વર્તનમાં ઉતારવાની કલ્પના કદાચ થોડીક નાહિંમત કરનારી લાગી શકે છે.

તમારાં વ્યક્તિત્વને વિકસાવવું

સહ્દાગ્યે, તમે જેમ ડો .હિલના લખાણમાંના પાઠો શીખતા અને લાગુ કરતા જશો તેમ આમાંના ઘણા ગુણો તમારી ક્રિયામાં સ્પષ્ટ થશે. ઉત્સાહ ઘણી વાર તમારા ચહેરા પર સ્મિત લાવે છે; આત્મ નિર્ભરતા તમારા હાથ મિલાવવાની ક્રિયા મજબૂત બનાવે છે, અને તમને મળતાં વળતર કરતાં વધારે કામ કરવાની આદત તમને એક સેવાલક્ષી દૃષ્ટિ આપે છે. હવે આવનારાં પ્રકરણોમાં તમે જોશો કે સોનેરી નિયમો મુજબ જીવવું સહનશક્તિને પ્રેરણા આપે છે, નિષ્ફળતામાંથી નફો રળવો (અને થોડો અનુભવ કરવો) અનુકંપાને પ્રેરણા આપે છે અને ક્ષતિરહિત વિચારો તમારા શબ્દભંડોળને સચોટ બનાવે છે અને તમારાં વક્તવ્યને અસરકારક બનાવે છે.

અને આ બધું સારા માટે છે. એક રુચિકર વ્યક્તિત્વ વાસ્તવિક વલણો પર આધારિત હોવું જોઈએ. જો તેનાં સૌથી સૂચક પાસાં તમારા સ્વભાવનો ભાગ નહીં હોય તો તમે તમારાં વ્યક્તિત્વને વ્યવસ્થિત ગોઠવવાનો પ્રયત્ન કરવામાં ગાંડા થઈ જશો. તો પછી તમે એ ખોડખાંપણને કેવી રીતે સુધારશો, જે તમારાં વ્યક્તિત્વમાં સ્પષ્ટ છે?

જાણો તમે ઈચ્છો છો તે ખાસીયત પહેલેથી જ ધરાવો છો તેવી રીતે અભિનય કરવાનું શરૂ કરવું તે તેની ચાવી છે. આ કદાચ કોયડા જેવું લાગશે, પરંતુ તેમ નથી, જો તમારો પ્રાથમિક હેતુ વલણને તમારી પોતાની અંદર તે સર્જવા માટે પ્રેરીત થવાનો હોય. કેટલાક લોકો આને એક પોકળ તર્ક ગણી શકે છે, પરંતુ એવા કોઈકને, ધારો જેમનું શબ્દભંડોળ નબળું છે. જો તે વ્યક્તિ નવા શબ્દો શીખવાનો અને તેને સાચી રીતે લાગુ કરવાનો પ્રયત્ન કરે, તો કોણ તેમાં દોષ શોધી શકે ? તેવી જ રીતે, જો

બીજાઓ સાથે કામ કરવામાં તમે એક નંબરના ઉદ્યત હો, અને પછી તમે તેમની સાથે માનપૂર્વક વર્તન કરવાનો સંનિષ્ઠ પ્રયાસ કરો, તો એ સુધારા સામે કોણ ફરીયાદ કરી શકે ? એક દોષ શોધક કદાચ કહે કે તમારું વર્તન શરમજનક છે, પરંતુ જો તમે વારંવાર તે રીતે કામ કરો, તો તે તમારી જૂની તોછડા થવાની આદત જેમ તમારો ભાગ હતી તેવી જ આદત બની જશે.

એક રુચિકર વ્યક્તિત્વનું લગભગ દરેક પાસું એ માત્ર એક આદત જ છે, અને બધી જ આદતોની જેમ, આ પાસાંઓ પણ સ્વયં સંસ્કૃત કરનારા છે. વારંવાર શાપ દો અને અને તમે વધારે શાપ આપશો. વારંવાર હસો અને તમે વધારે હસશો. તમે જાણો છો તેમ, નવી આદતો સર્જવામાં શિસ્તની જરૂર પડે છે, પરંતુ આ એવું કશુંક છે, જે તમે સફળતાના સિધ્ધાંતો અપનાવતા હોવાથી પહેલેથી જ સંપાદિત કરો છો.

રુચિકર વ્યક્તિત્વના વિકાસ માટે સ્વનિયંત્રણની ક્વાયત કરવી જરૂરી છે, કારણ કે એવી ઘણી ઘટનાઓ અને ઘણા લોકો હશે જે તમારા રુચિકર બનવાના સારા નિર્ધારનો નાશ કરવાનો અને તમારી ધીરજને ચકાસી જોવાનો પ્રયત્ન કરશે. જોકે, બદલો પ્રયત્નને યોગ્ય મળે છે કારણ કે જે વ્યક્તિ રુચિકર વ્યક્તિત્વ ધરાવે છે તે તેની આસપાસના મોટાભાગના લોકોથી વિરુદ્ધ એટલા નીડરતાપૂર્વક ઉભા રહે છે કે તેમનાં આનંદીત કરનાર ગુણો ઘણા વધારે મુખર થઈ જાય છે.

તમારાં સફળતાનાં સ્વપ્નો કદાચ સ્વતંત્રતા અને અભિવ્યક્તિની આઝાદીના વિચારો સાથે જોડાયેલાં હોઈ શકે. એક રુચિકર વ્યક્તિત્વ કેળવવું એ કદાચ તમને વિક્ષેપ જેવું, અને જો તમે વિશેષતઃ સ્વતંત્રતા તરફી હો તો, લગભગ એક ડગલું પાછળ જતા હો તેવું લાગી શકે. પરંતુ એમ નથી. તમે જે સિધ્ધ કરવાની આશા રાખતા હો તેનો વાંધો નહીં, તમારે એક શુભલાગણી અને બીજા લોકોની સહાયની જરૂર પડશે. એ સારી લાગણીઓને પ્રેરિત કરે તેવી આદતો શીખવીને ક્યારેય તમને પાછળ નહીં પાડી દે, કારણ કે એક રુચિકર વ્યક્તિત્વના ગુણધર્મો તમારી અંદર ઉતારીને તમે તમારી જાતને કુનેહો-જેવી કે ઉત્સાહ, આત્મ-નિર્ભરતા, ક્ષતિરહિત વિચારસરણી, સહયોગ પ્રેરવો અને બીજાઓ વચ્ચે સહનશક્તિ - વડે સજ્જ કરો છો કે જે કોઈની પણ સફળતાની શક્યતાઓ માટે આવશ્યક છે.

એક રુચિકર વ્યક્તિત્વ એ બાહ્ય દેખાવ નથી. તે માત્ર બધાને જેની જરૂર છે તેવાં વલણો તથા આદતો અપનાવવાથી જ સર્જી શકાય છે. તમે જે નવું વ્યક્તિત્વનો ઘાટ ઘડો છો તેમાં તમારી જાતને ખોઈ નહીં બેસો; ઉલટાનું તમે તમારી જાતને, તમારી સફળ જાતને - બરાબર એવી જ રીતે, જે અને જેવા તમે થવા ઈચ્છો છો, તે

રીતે, ઓળખાવશો.

@snehnusarnamu

પ્રકરણ-૧૧



ક્ષતિરહિત વિચાર કરવો

સારાંશ

સફળતાનું દરેક આયોજન પ્રવાહી છે; તમે જે પ્રગતિ કરો છો તેનો અને તમે જે હાર સહન કરો છો તથા દુનિયામાંથી વિશાળપાયે જે નવી માહિતીઓ ઠલવાતી રહે છે તેનો સતત હિસાબ લેવાતો રહેવો જોઈએ. તમારી પ્રગતિની ગણતરી કરવા માટે, તમારી પીછેહઠનાં કારણો શોધવા માટે તથા જે અણધાર્યા અવરોધો ઊભા થાય છે તેમાંથી બહાર આવવા માટે તમારે ક્ષતિરહિત વિચારોની જરૂર છે.

એક ખોટી આકારણી-અંદાજ માટે તમારે સમય, ધન, ખૂશી અને તકની કિંમત ચુકવવી પડી શકે. તમે જેનો દરરોજનાં જીવનમાં અનુભવ કરો છો તે ઉત્તેજનાનાં પૂરનું મુલ્યાંકન કરતાં શીખવું એક આવડત છે, જે સતત કામે લગાડવાથી વિકસે છે. એક ક્ષતિરહિત પરિણામ પર પહોંચવામાં માનસિક અને ક્યારેક શારીરિક શ્રમ પણ ઉઠાવવો પડે છે, પરંતુ આ પ્રયાસનું હંમેશા વળતર મળે છે.

લખાણ

ડો .હિલ હંમેશની માફક સીધા જ તેમના વિચારો મૂકવા તરફ આગળ વધે છે.

ક્ષતિરહિત વિચારવાની કળા સંપાદિત કરવી મુશ્કેલ નથી ભલે તેને માટે ચોક્કસ નિયમોને અનુસરવા પડે છે. ચોક્કસાઈ પૂર્વક વિચારવા માટે વ્યક્તિએ ઓછામાં ઓછા બે મૂળભુત સિદ્ધાંતોને અનુસરવા જોઈએ.

૧. ક્ષતિરહિત વિચારવા માટે માત્ર માહિતીમાંથી હકીકતોને અલગ તારવવી પડે છે.
૨. હકીકતોની જ્યારે ખાતરી કરાય ત્યારે તેને બે વર્ગમાં અલગ કરવી જોઈએ; એક મહત્વ ની તરીકે ઓળખાય છે. જ્યારે બીજી બીનમહત્વ ની અથવા અસંબધ્ધ ગણાય છે.

સ્વાભાવિક રીતે પ્રશ્ન ઉભો થાય છે કે, “એક મહત્વની હકીકત શું છે ?” અને જવાબ છે. “મહત્વની હકીકત એ છે કે, કોઈ પણ હકીકત, જે વ્યક્તિનાં નિશ્ચિત મુખ્ય હેતુને પ્રાપ્ત કરવા માટે આવશ્યક હોય, અથવા જે વ્યક્તિના રોજિંદા વ્યવસાયના સંદર્ભમાં જરૂરી અથવા ઉપયોગી હોય. બાકીની બધી હકીકતો, ભલે તે ઉપયોગી અને રસપ્રદ હોય, છતાં તે વ્યક્તિને લાગે વળગે છે ત્યાં સુધી સરખામણીમાં બીન મહત્વની છે.”

કોઈ માણસને બીજાના વિષય પર અભિપ્રાય આપવાનો અધિકાર નથી. સીવાય કે તે વ્યક્તિ તે અભિપ્રાયના વિષય સાથે સંકળાયેલી બધી જ પ્રાપ્ત હકીકતો, જેના પર આધારિત છે તે વિવેકબુદ્ધિ-દલીલની પ્રક્રિયા દ્વારા તે અભિપ્રાય પર પહોંચી હોય. જોકે, આ હકીકત છતાં, લગભગ દરેક વ્યક્તિને લગભગ દરેક વિષય પર પોતાનો અભિપ્રાય હોય જ છે, પછી ભલે તે વિષય સાથે તે પરિચિત ન હોય અને એ હકીકતો તે વિષયની સાથે જોડાયેલ પણ ન હોય.

આ અંતિમ ફરો ઘણો વિસ્તૃત છે અને એવો અસંયમિત દેખાય તેવો છે, કે તે કદાચ તમને વધારે પડતો કડક લાગે. કોઈ બુમો પાડી શકે છે, “આ એક મુક્ત દેશ છે ! અમને અભિપ્રાયો આપવાનો અધિકાર છે અને અમે બધા જ અભિપ્રાયો ઈચ્છીએ છીએ ! આજ વિષય પરના કેટલાક પણ !”

જોકે, ડો .હિલ સાવચેતી માટે આટલું ભારપૂર્વક લખે છે, વખોડવા માટે નહીં. ટેકા વગરના અભિપ્રાયો, જે એ બંને અભિપ્રાયોમાંથી આવે છે, એક જે તમારી પાસે તમારો પોતાનાં હોય અને બીજો જે તમારી આસપાસ રહેલાઓ વડે તમને છૂટથી અપાય છે, તેનાથી જોખમ છે. કે જે

ત્વરિત ચૂકાદાઓ અને અભિપ્રાયો કે જે કોઈ અભિપ્રાયો નહીં, પરંતુ માત્ર અસંબધ્ધ યોગાનુયોગ અથવા અટકળો છે, તે મુલ્યહીન છે : કોઈપણ માણસ કોઈપણ વિષય પર અભિપ્રાયો બાંધતાં પહેલાં કે નિર્ણય પર પહોંચતા પહેલાં, યોગ્ય પ્રયાસો વડે પ્રાપ્ત હોય તેવી

હકીકતો મેળવવાના આગ્રહને પોતાનો વ્યવસાય બનાવીને “ક્ષતિરહીત વિચારક” બની શકે.

જ્યારે તમે એક માણસને આવી સામાન્ય વાતો જેમકે, “મેં સાંભળ્યું છે કે કિસ્સો આવા-આવા પ્રકારનો છે.” અથવા “મેં છાપામાં જોયું કે ફ્લાણા ફ્લાણાએ આવું આવું કર્યું.” વડે વાર્તાલાપ શરૂ કરતો સાંભળો તો તમારે તે માણસને જે “ચોકસાઈપૂર્વક વિચારનાર” નથી તેવી વ્યક્તિ તરીકે ગણવો જોઈએ અને તેના અભિપ્રાયો, અટકળો, વિધાનો તથા યોગાનુયોગો ને જો સ્વીકારવા જ હોય તો, સાવધાનીનાં સર્વસંમત પગલાં સાથે સ્વીકારવા જોઈએ.

એકદમ દેખીતી રીતે, ટેકાવગરના અભિપ્રાયો પર ધ્યાન આપવામાં એ જોખમ છે કે તેઓ કદા સાચા ન હોય. તેઓ કશું જ તમને ઉપયોગી હોય તેવું રજૂ કરતા નથી. છતાં તેઓ વિઘાતક રીતે પ્રવર્તમાન હોય છે, અને તેમના વડે હલ્લો કરાયા વગરનો એક પણ દિવસ પસાર કરવો અશક્ય છે. ટેક્ષી ડ્રાઈવર, ઓફીસના સહકર્મીઓ, દુકાનમાં માલ વેચનાર, અને કરીયાણાની દુકાનમાં તમારી સામે ઉભેલ માણસ, બધા પાસે તમને કહેવા માટે કંઈક હોય જ છે, પરંતુ તમે જે સાંભળો છો તેના આધારે તમારા નિર્ણયો લઈ ન શકો.

શું આ સ્પષ્ટ દેખાય છે ? કદાચ, પરંતુ દુનિયામાં મુક્ત રીતે વિહરતા આ બધા અભિપ્રાયો એક પ્રકારની સંયુક્ત માનસિકતા સર્જે છે, જે દિવસ દરમિયાન પાછી તમારા પર પ્રતિબિંબીત થાય છે. તમે જે કાંઈપણ સાંભળ્યું કે વાંચ્યું તેને ચકાસવાનો તમારી જાતને પડકાર ન આપો તો તમે આ રીતે મેળવેલ ડહાપણનો પ્રતિલિંબિત કરવાનું ગંભીર જોખમ ઉઠાવો છો. તમે યથાવતતાના આધાર પર તે યથાવતતાની સ્થિતિ બદલવા માટે બહાર પડ્યા છો, અને તેમ કરવા માટે, તમારે જુથની વિચારસરણીમાં રહેલા અવરોધો ઓળખવા જોઈએ.

જો માઈકલ ડેલે એ વિચારો સ્વીકાર્યા હોત, જે સ્થાપિત કોમ્પ્યુટર કંપનીઓ તેમના ગ્રાહકો જે ઈચ્છે છે તે કેવી રીતે પૂરું પાડવું તે જાણતી હતી, તો તે અત્યારે ક્યાં હોત ? જો ડો.માર્ટીન લ્યુથર કીંગ એક અલગ અમેરીકાનું સ્વપ્ન જોવા ન ઈચ્છતા હોત તો તેમણે શું સિદ્ધ કર્યું હોત ? પાશ્વર અને જેનર જેવા વૈજ્ઞાનિકો અને તેમની સામાન્ય સ્વીકૃત માન્યતાઓને ચકાસવાની ઈચ્છા વગર તેમણે શોધેલાં ઔષધો ક્યાંથી હોત ? આઈન્ટાઈન, પીકાસો અને ફ્રાન્ક લોઈડ રાઈટ બધાએ ક્ષતિપૂર્ણ વિચારોની સામે ક્ષતિરહિત વિચારો વડે તેમની મહાનતા પ્રાપ્ત કરી હતી.

જોકે, તેની એક કિંમત છે.

ક્ષતિરહિતતા ક્યારેય મફત નથી હોતી

કોઈપણ વિષય પર હકીકતો જાણવા માટે સારા પ્રમાણમાં પ્રયાસો કરવા જરૂરી છે. અને આ જ કદાચ મુખ્ય કારણ છે કે શા માટે આટલા ઓછા લોકો તેમના અભિપ્રાયોના આધાર તરીકે હકીકતો એકઠી કરવા પાછળ તકલીફ ઉઠાવવામાં તેમનો સમય ગાળે છે.

એમ ધારી લઈએ છીએ કે તમે આ ફીલોસોફીને તમે કેવી રીતે વધુ સફળ બની શકો તે શીખવાના હેતુથી અનુસરો છો, અને જો તે સાચું હોય તો તમારે ટોળાંની એ સામાન્ય રીતથી છૂટા પડી જવું જોઈએ, જે તેમના વિચારોનાં આધાર તરીકે હકીકતો એકઠી કરવા પાછળ સમય નથી ગાળતા કે વિચારતા નથી. આને માટે પ્રયાસો કરવા જરૂરી છે તે વાત મુક્તપણે કબુલાઈ છે, પરંતુ એ પણ યાદ રાખવું જોઈએ કે સફળતા એ કાંઈ પોતાની મેળે વૃક્ષ પર ઉગતી વસ્તુ નથી જે માણસ આવે અને તોડી લે. સફળતા એ એવું કશુંક છે, જે ખંત, આત્મબલિદાન, નિશ્ચિય અને મજબૂત ચારીત્ર્ય રજુ કરે છે.

@snehnusarnamu

દરેક વસ્તુને પોતાની કિંમત હોય છે, અને કિંમત ચૂકવ્યા વગર કશું જ મેળવવું ન જોઈએ; અથવા, કશુંક મુલ્યવાન મેળવી લેવાયું પણ હોય, તો તે લાંબો સમય રહેશે નહીં. ક્ષતિરહિત વિચારની કિંમત એ એ હકીકતોને એકઠી કરવાનો તથા વ્યવસ્થિત કરવા માટે જરૂરી પ્રયાસ છે, જેના પર વિચારનો આધાર બનાવવાનો છે.

જો આ શબ્દો ડરાવનારા લાગે; તો એ વાત યાદ રાખો કે તેઓ તમારે માટે જે મહત્ત્વનું છે તેને જ લાગુ પડે છે. તમે જે તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયને અર્પિત કરો છો તેવી જડતા સાથે દરેક વિષયને લેવાની જરૂર નથી. જો તમારા લક્ષ્ય માટે જરૂરી ન હોય તો તમારે ઈતિહાસ અથવા રાષ્ટ્ર જે મુદ્દાઓનો સામનો કરે છે તેના પરના મહાન પ્રશ્નો પરના અભિપ્રાયની પણ જરૂર નથી. દરેક પ્રશ્ન પરની દરેક હકીકત મેળવવાના પ્રયત્નમાં એક વ્યક્તિ અનંતકાળ ખર્ચી શકે. તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયની સાથે સંબંધિત બાબતો પર એકાગ્ર રહો.

જોકે, આનો અર્થ એવો પણ નીકળે કે, બીજી વખત જ્યારે તમારા પાડોશી એક સ્થાનિક રાજકીય હોડ વિશે ચર્ચા શરૂ કરે ત્યારે તમે તમારો પોતાનો મત

આપતા પહેલાં વધારે પડતું વિચારો. એક વખત સંપાદિત કર્યા પછી, “ચોક્કસપણે વિચારવા” ની ટેવ તોડવી મુશ્કેલ છે. અને તમે જે ધારણાઓ બાંધી લીધી છે તેને ચકાસવી તે પોતે જ એક શિક્ષણ છે. એક ક્ષતિરહિત વિચારક તેના પોતાના ફાયદા માટે નવા વિચારો શોધવા માટે જૂના વિચારોની તરફ જોવે છે.

ડો.હિલ તેમની ક્ષતિરહિત વિચારની ચર્ચા આવાં એક ઉદાહરણથી સમાપ્ત કરે છે. તેઓ ફરી પાછા એક પેટ્રોલપંપનાં દૃશ્ય પર પાછા ફરે છે.

“આ પેટ્રોલપંપ પરથી દરરોજ કેટલાં વાહનો પસાર થાય છે ? અને ક્યા દિવસે સૌથી વધારે વાહનો આવે છે?” એક પેટ્રોલપંપની શ્રંખલાના મેનેજરે એક નવા ભરતી થયેલા માણસ ને પૂછ્યું.

તે યુવાને શરૂ કર્યું, “મારો મત છે કે...”

મેનેજરે વચ્ચે જ કહ્યું, “તારા અભિપ્રાયની જરૂર નથી, મેં જે પૂછ્યું તેનો જવાબ હકીકત ને આધારે અપાવો જોઈએ. જ્યારે વાસ્તવિક હકીકત મેળવી શકાય તેમ હોય ત્યારે અભિપ્રાયોની કોઈ કિંમત નથી.”

એક કેલ્ક્યુલેટરની મદદથી તે યુવાને તેના પંપ પરથી દરરોજ પસાર થતાં વાહનો ગણવાનું શરૂ કર્યું. તે એક ડગલું આગળ વધ્યો અને તેણે ત્યાં થોભેલાં અને પેટ્રોલ ખરીદનાર વાહનોના નંબર નોંધ્યા અને બે અઠવાડીયાં સુધી રવિવાર સહિત રોજે રોજના આંકડા આપ્યાં.

આટલું જ પૂરતું ન હતું ! તેણે બે અઠવાડિયાં સુધી રોજે રોજ કેટલાં વાહનો તેને ત્યાં પેટ્રોલ ભરાવવા અટકવા જોઈએ તેની સંખ્યાનો અંદાજ કાઢ્યો. તેનાથી પણ આગળ વધીને તેણે એક આયોજન કર્યું જેની કિંમત દર વાહનચાલક દીઠ એક પૈસા પોસ્ટકાર્ડ જેટલી થઈ, જેણે પછીનાં બે અઠવાડીયાં સુધી તેના પેટ્રોલપંપ પર સેવા લેવા આવનાર વાહનોની સંખ્યા વાસ્તવમાં વધારી. આ તેની જરૂરી ફરજનો ભાગ ન હતો, પરંતુ તેના મેનેજર વડે પૂછાયેલા પ્રશ્નએ તેને વિચારતો કર્યો હતો, અને તેણે આ ઘટનામાંથી નફો રળવાનું મન બનાવી લીધું હતું.

એક ક્ષતિરહિત વિચારક બનવાની ક્ષમતાનો આભાર કે એ યુવાન હવે એક પેટ્રોલપંપની તેની પોતાની શ્રંખલાના અડધો ડઝન પંપોનો માલીક છે અને મધ્યમસરનો સંપત્તિવાન માણસ છે.

દરેક વ્યક્તિ વડે તક જોવાતી નથી, નહીંતર દરેક જણ સફળ હોત. ચોક્કસપણે, વિચારવું એ ભૂલો સામનો વિમો નથી, તે તમારે તમારા પ્રયાસો ક્યાં અને ક્યારે લાગુ કરવા તે જાણવાની ચાવી છે. એક પૈસાનું પોસ્ટકાર્ડ મળતું તે દિવસો દૂરનો ભૂતકાળ બની ગયા છે, પરંતુ ક્ષતિરહિત વિચારો એ જે જીવનમાંથી કશુંક વધુ સારું ઈચ્છે છે તે દરેક ને માટે એક સાધન બની રહ્યા છે.

@snehnusarnamu

પ્રકરણ-૧૨



એકાગ્રતા

સારાંશ

એકાગ્રતા તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયને આગળ ધપાવવાના તમારા પ્રયત્નોને કેન્દ્રિત કરે છે. આ કદાચ એક સુગમ મુદ્દો લાગે, પરંતુ કેટલાક કારણોસર તે તણાવ ધરાવે છે. પ્રથમ તો તમે તમારી બધી આવડતો તથા જ્ઞાનને ધાર કાઢવાની ક્ષમતા મેળવો, જેથી તેઓ તમારાં નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયને આગળ ધપાવવાનું કામ કરી શકે. બીજું, તે તમને એક “માસ્ટર માઈન્ડ”ને કામે લગાડવાનું મહત્ત્વ યાદ કરાવે છે, કારણ કે એવા બહુ ઓછા લોકો હોય છે, જેઓ તેમની પોતાની મેળે સંપૂર્ણપણે સફળ થઈ શકે. અને ત્રીજું, થોડી સફળતા ક્યારેક જોખમી વસ્તુ બની શકે.

લખાણ

પ્રકરણની શરૂઆતમાં ડો .હિલ વધુ નિખાલસ સલાહ સાથે એક પગલું ઉપર ચડે છે.

“સબ બંદર કા વેપારી” કોઈ વેપારમાં ભાગ્યે જ કંઈ વિશિષ્ટ સિદ્ધ કરે છે. જીવન એટલું ગુંચવણ ભર્યું છે, અને ઉર્જાને બીનનફાકારક રીતે વેડફી નાખવાના એટલા બધા માર્ગો છે કે સફળ થનાર બધા વડે પ્રયાસોના સંકેન્દ્રિકરણની આદત બનાવી જોઈએ અને તેને વળગી રહેવાનું જોઈએ.

શક્તિ વ્યવસ્થિત કરાયેલ પ્રયત્નો અથવા ઉર્જા પર આધારિત છે. બધી

વૃત્તિઓને એક જ સમયે એક વસ્તુ પર સંકેન્દ્રિત કરવાની આદત વગર ઉર્જાને સંયોજિત ન કરી શકાય. એક સાદા ચશ્માના કાચનો સૂર્યના કિરણોને એવી રીતે સંકેન્દ્રિત કરવા માટે ઉપયોગ કરી શકાય, જેથી તે કિરણો થોડીક મીનિટોમાં એક પૂઠાંને સળગાવીને તેમાં કાણું પાડી દે. એ જ કિરણો જ્યાં સુધી તેમને એક બિંદુ પર સંકેન્દ્રિત કરવામાં આવે તો તે પૂઠાંને ગરમ પણ નહીં કરે.

માનવ મન પણ આ વાંચવાના ચશ્મા જેવું છે કારણ કે તે એક માધ્યમ છે, મગજની બધી શક્તિઓ સહયોગી સ્વરૂપમાં એકઠી લાવી શકાય અને કાર્ય કરતી કરી શકાય છે, બરાબર એવી જ રીતે જેવી રીતે ચશ્માના કાચની મદદથી સૂર્યનાં કિરણો એક બિંદુ પર કેન્દ્રિત કરી શકાય છે.

એ યાદ રાખવું ગંભીરતાપૂર્વક વિચારવા લાયક છે કે જીવનનાં દરેક ક્ષેત્રમાં બધી જ આગળ પડતી સફળ વ્યક્તિઓએ તેમના વિચારો અને પ્રયાસોનો મોટો ભાગ એક નિશ્ચિત હેતુ, ધ્યેય અથવા મુખ્ય લક્ષ્ય પર સંકેન્દ્રિત કર્યા હતા.

પછી ડો .હિલ આજ સુધીના સફળ પુરુષોની લાંબી સૂચીમાં પ્રવેશે છે. તેમનાં મોટાભાગનાં નામ આપણને આજે પણ ખૂબ સારી રીતે જાણીતા છે. હેન્રી ફોર્ડ, માર્શેલ ફીલ્ડ, રીગલી, એડીસન, ઈસ્ટમેન કોડાકના જ્યોર્જ ઈસ્ટમેન, કાર્નેગી, ઓર્વીલ રાઈટ, માર્કોની, વુડ્રો વિલ્સન, જહોન ડી. રોકફેલર, અબ્રાહમ લીંકન તથા વિલિયમ રાન્ડોલ્ફ હાસ્ટ.

ડો .હિલ તેના વાચકોને એ સુસ્પષ્ટ કરતા હતા કે તેઓ વ્યાપાર, ઉદ્યોગ, વિજ્ઞાન અથવા રાજનીતિ ગમે તે ક્ષેત્રમાં હોય, કશું પણ સૂચક પૂર્ણ કરવા માટે એકાગ્રતા આવશ્યક છે. આધુનિક દિવસોની સૂચી કદાચ આ મુજબની દેખાઈ શકે.

- ઓપ્રાહ વિનફ્રે જે સૌથી સફળ ટોક શો હોસ્ટ બનવા માટે એકાગ્ર થઈ.
- બીલ ગેટ્સ, જે વિન્ડોઝને મુખ્ય કોમ્પ્યુટર ઓપરેટીંગ સીસ્ટમ બનાવવા પર એકાગ્ર થયા.
- માઈકલ આઈઝનર, જે મીડીયાના સામ્રાજ્યમાં ડીઝની કોર્પોરેશનના પુનઃ નિર્માણમાં એકાગ્ર થયા.
- ટેડ ટર્નર, જે એક ટેલીવિઝન સ્ટેશનને રાષ્ટ્રીય નેટવર્કમાં ફેરવવા માટે એકાગ્ર થયા.
- જેફ બેઝોસ જે એમેઝોનને પ્રથમ નંબરના ઈન્ટરનેટ વ્યાપારી બનાવવામાં

એકાગ્ર થયા .

- રાલ્ફ લોરેન, જે પોતાને ફેશનમાં ઘરગથ્થુ નામ બનાવવા માટે એકાગ્ર થયા.
- જેમ્સ કેમેરોન, જે ટાઈટેનીકને સૌથી સફળ મૂવી બનાવવા માટે એકાગ્ર થયા.
- કેગ વેન્ટર, જે માનવ જીનનો નકશો બનાવવામાં એકાગ્ર થયા.
- જે.કે. રોલીંગ, જેણે હેરીપોટરની નવલકથાઓ લખવામાં એકાગ્રતા મેળવી અને તેમને દુનિયાભરની વિલક્ષણ ઘટના બનાવી.
- થોમસ કેલર, જે અમેરીકામાં સૌથી આદરણીય એવી ફ્રેન્ચ લોન્ડ્રી રેસ્ટોરન્ટ બનાવવામાં એકાગ્ર થયા.
- ઓર્વીલ રેડનબેચર, જે પોપકોર્નને સંપૂર્ણ બનાવવામાં એકાગ્ર થયા અને એક સાદા ખોરાકમાંથી પોતાનું ભવિષ્ય બનાવ્યું.

તમે કદાચ થોડીક ક્ષણો વિચારીને આ સૂચિમાં બીજાં એકાદ ડઝન નામો ઉમેરી શકો. મોટાભાગના પ્રખ્યાત લોકો પ્રખ્યાત છે કારણ કે તેઓએ તેમના પ્રયાસોને એક એકલ, સ્પષ્ટપણે નક્કી કરેલ લક્ષ્યની પ્રવૃત્તિ પર એકાગ્ર કર્યા અને તે પ્રવૃત્તિને વળગી રહ્યા. અલબત્ત એવા વિખ્યાત લોકો પણ છે, જેમણે એક ક્ષેત્રની સફળતાને બીજા ક્ષેત્રની સફળતામાં બદલી છે. રોનાલ્ડ રીગન, તેઓ પ્રમુખ બન્યા તે પહેલાંના એક નોંધપાત્ર અભિનેતા હતા, તે એક સારું દૃષ્ટાંત છે. પરંતુ યાદ રાખો કે આવા લોકો એક વખત સફળ થતાં શીખ્યા છે અને ફરી શરૂ કર્યું છે. છેલ્લે ક્યારે તમે કોઈ એવી વ્યક્તિ વિશે સાંભળ્યું હતું, જે તેનું મૂળ સ્વપ્ન પૂરું કરવા હજી સંઘર્ષ કરતા હતા, પરંતુ બીજું કશુંક કરતાં તે સ્વપ્ન પ્રાપ્ત કર્યું ?

મહત્તમ કરવા માટે એકાગ્ર થવું

સંકેન્દ્રિત પ્રયાસનો અર્થ એવો નથી કે શબ્દસઃ એક અને માત્ર એક જ વસ્તુ કરવી. જેવી રીતે ઓપ્રા વિનફ્રે માત્ર કેમેરા પર વાત કરીને દેશમાં સૌથી ઉંચા દરના ટોકશોને માણતી નથી. તમારે સફળતા મેળવવા માટે ઘણા મોરચે સક્રિય થવું પડશે. પરંતુ વિનફ્રે તેના સ્ટુડીયોમાં પ્રકાશ તથા કેમેરાની જગ્યા નક્કી કરવા ફર્યા નથી કરતી અથવા તેના મહેમાનો માટે મુસાફરીની વ્યવસ્થા પણ તે નથી કરતી. તેણી તેની ઉર્જાઓને તેનાં કામ, જેવાં કે મહેમાનોની પસંદગી તથા ઈન્ટરવ્યુ લેવાની કુનેહ જેવાં પાસાંઓ પર એકાગ્ર કરી છે, અને બીજાં કાર્યો સંભાળવા માટે અસરકારક લોકોને પસંદ કર્યા છે.

તમે અહીં જોશો કે એકાગ્રતા માટે “માસ્ટર માઈન્ડ” કેવી રીતે આવશ્યક છે. કાર્ય કરવા માટે સારા લોકો પસંદ કરવા, જે તમને સંકેન્દ્રિત પ્રયત્નોમાં વ્યસ્ત રાખે જે તમારાં સામર્થ્યને અને બીજા લોકોનાં સામર્થ્યને ઉચ્ચ અસરકારક પરિણામ માટે

મહત્તમ બનાવે. શું તમે કલ્પના કરી શકો છો કે જો ઓપ્રા વિન્ફ્રે પોતે એક મહેમાન માટે હોટેલમાં રૂમ બુક કરાવવા જાય ? તે સમયે રીઝર્વેશન એજન્ટ તેની સાથે વાત કરવાની ઉત્તેજનાથી ઉછાળા મારે ત્યાં સુધીમાં તેના કલાકો ખર્ચાશે.

“માસ્ટર માઈન્ડ” તમારામાં જે પ્રતિભાનો અભાવ હોય તેવી વિશિષ્ટ પ્રતિભાવાળા લોકોને નોકરી પર કામ કરવા માટે રખાવે છે. વર્ષોની તાલીમને કારણે જેમ્સ કેમેરોન સારો અભિનેતા હોઈ શકે છે, પરંતુ તે દિગ્દર્શન તથા નિર્દેશન પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે અને અભિનયનું કામ એ લોકો પર છોડી દે છે જેણે તેમાં કારકીર્દિ બનાવી છે. માઈકલ આઈઝનર ડીઝની ફીલ્મ માટેનાં એનીમેશન્સ દોરવાનો આગ્રહ રાખતા નથી, રાલ્ફ લોરેન તેમના જાહેરખબર પ્રચાર માટે પિક્ચર્સ લેતા નથી.

છતાં આ બધા લોકો, એકાગ્રતા દ્વારા, તેમના કાર્યના પ્રકારને આકાર આપે છે, જે બીજા વડે તેમના માટે કરાય છે. થોમસ ડોલર છેવટે જે વાનગીઓ તેમની ફ્રેન્ચ લોન્ડ્રીનાં ટેબલ પર પહોંચે છે તે દરેક પોતે બનાવતા નથી, પરંતુ તેમનાં લક્ષ પ્રત્યેની તેમની સમર્પિતતા તેમની સાથેના રસોઈયાઓને તેઓ તેમની પાસેથી બરાબર શું ઈચ્છે છે તે માહિતી પહોંચાડવાની મંજૂરી આપે છે. તેમણે પોતાની જાતને એ નથી પૂછવું પડતું કે, “શું શેફને લાગશે કે આ વાનગી પ્લેટ પર સારી દેખાય છે ?” કેલર તેના રસોડાના સંકેન્દ્રિત કરાયેલા પ્રયત્નોને કારણે જે દૃષ્ટાંત બેસાડે છે તેને કારણે કેલર શું વિચારશે તે તેઓ જાણે છે. દરમિયાન, જ્યારે બીજા લોકો ભંડકારમાં વાઈનનો જથ્થો ભરે છે, આરક્ષણ કરે છે અને નવા કામગારોને તાલીમ આપે છે, અને આ બધું શેફના સંકેન્દ્રિત પ્રયત્નો વડે ગોઠવાયેલાં ધોરણો મુજબ તેઓ કરે છે, ત્યારે કેલર તેના મહેમાનો માટે નવી વાનગીઓ વિકસાવે છે.

આ બધા જ સફળ લોકો – જેઓ તેમના વ્યવસાયમાં સૌથી ઉપર પહોંચ્યા છે તેવા દરેકની માફક - તેઓ માત્ર ‘કરવા ખાતર કરી નાખવાં’થી આગળ નીકળ્યા છે. તેમણે તેમની ઉર્જાઓને ઉંચાં લક્ષ્યો પર કેન્દ્રિત કરી છે, અને ધ્યાનને. ત્યાં કેન્દ્રિત રાખીને તે લક્ષ્યો પ્રાપ્ત કર્યા છે. જ્યારે આ દેખીતી જરૂરીયાત જેવું લાગતું હશે, ત્યારે વરવું સત્ય એ છે કે અધકચરી સફળતા એ ભયાનક વ્યગ્રતા બની શકે છે. ઘણા લોકોને લાગે છે કે સુઘરેલો નાણા પ્રવાહ, અને મિત્રો, પરિવાર તથા સાથી કર્મચારીઓ તરફથી વધારે મળતું માન ઘણાં સારાં છે. પછી તેઓ એ વધુ મોટાં લક્ષ્યને ભૂલી જાય છે, જે તેમને આ બધું મેળવવા તરફ લઈ જાય છે.

લોકો, તેમને જે સફળતા તરફની નિશ્ચિત યાત્રા જેવું લાગતું હતું તેમાં પોતાને બંધાયેલા હોય તેવા અનુભવે છે, સામાન્ય રીતે તેમની દોષારોપણ માટે આ પ્રકારની વિચારસરણી હોય છે. તેમણે જે પૂર્ણ કર્યું છે તેને માટે તેમને સારું લાગે છે, છેવટે

થોડા સમય માટે તો ખરું જ - અને પછી અસંતોષ અંદર ઘર કરી જાય છે. કેટલીક વખત સફળતા માટેની ભૂખ તેમની અંદર ફરી પ્રગટે છે અને તેઓ ફરી એક વખત તેમના પ્રયત્નોને સંકેન્દ્રિત કરવાનું શરૂ કરે છે.

સૌથી ખરાબ પરિણામ એ છે કે તેમને એવું લાગવાનું શરૂ થાય છે કે તેમને સફળતાનાં એ બધાં છટકાં નથી મળ્યા જે મળવા જોઈતા હતાં, અને તેઓ પોતાની જાતને નિષ્ફળ હોવાની લાગણીથી દૂર લઈ જવા માટે નવાં ફેન્સી રમકડાં વગેરે ખરીદવા જેવી મૂર્ખ જેવી ખરીદી કરવામાં સમય ખર્ચે છે. અથવા તો તેઓ તેમના વિનમ્ર શોખ સાથે બીજી તરફ વળે છે જે તેમનાં આરોગ્ય અને આત્મસન્માન સાથે તડજોડ કરે છે જે તેમને તેમના લક્ષ્યને પ્રાપ્ત કરવા માટેની પ્રગતિને છોડી દેવાની ભૂલ તરફ દોરી જાય છે.

એવું નથી કહેતા કે તમારે જીવનમાં તમારાં લક્ષ્યોનું પુનર્મૂલ્યાંકન ન કરવું જોઈએ અને નવાં લક્ષ્યો પસંદ ન કરવાં જોઈએ. આવી પુનઃ આકારણી માટેનાં પુષ્કળ કારણો હોય છે. છતાં, જો તમે આવી કોઈ પસંદગી કરતા હો તો એ ખાતરી કરો કે તમે માત્ર એક આકાંક્ષાને સરળતાથી લેવા માટે તેમ કરતા નથી. તમારી નવી મહત્વાકાંક્ષાને ઉત્સાહપૂર્વક પસંદ કરો, અને તમે તમારાં જૂનાં લક્ષ્યમાં જે સંકેન્દ્રિત પ્રયત્નો લગાડ્યા હતા, તેવા જ પ્રયત્નો સાથે તેને આગળ ધપાવો.

@snehnusarnamu

અલબત્ત એવા પણ ઘણા લોકો છે, જેમને માટે સફળતા એ એક વિચાર માત્ર છે. એવી વધુ એક વસ્તુ છે જેની તેઓ તેમના નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય માટે કામ કરવાનું ખરેખર શરૂ કરે તે પહેલાં સંભાળ લેવાવી જરૂર છે. જેમકે બાળકોએ પૂરતો સમય હોય તે પહેલાં શાળા શરૂ અથવા પૂરી કરવી જરૂરી છે. ‘બચત એક અગ્રતા બની શકે તે પહેલાં કાર ને બદલવી જરૂરી છે.’ ‘જ્યાં સુધી તેઓ તે નવી નોકરી મેળવે અને તાજી શરૂઆત ન કરે ત્યાં સુધી એક રુચિકર વ્યક્તિત્વ જરૂરી નહીં હોય.’... વગેરે.

આવું વિચારનાર કોઈ પણ લોકો એકાગ્ર થતા નથી અને આમાંના કોઈને તેઓ ખરેખર જે ઈચ્છે છે તે મળતું નથી. જ્યાં સુધી તમે એકાગ્ર થવાનું શરૂ નહીં કરો ત્યાં સુધી તમે પણ મેળવવાના નથી.

પ્રકરણ-૧૩



સાથ-સહકાર

સારાંશ

આખા સફળતાના નિયમોના અર્ક દરમિયાન, ડો .હિલે બીજા લોકો સાથે કામ કરવાની જરૂરીયાત પર ભાર મૂક્યો છે. “માસ્ટર માઈન્ડ”, ઉત્સાહ, આત્મ નિર્ભરતા અને આગેવાની તથા રુચિકર વ્યક્તિત્વ પરનાં બધાં જ પ્રકરણો કામ કરવાના સંબંધોના મહત્ત્વ પર ભાર આપે છે, તો એમાં કંઈ આશ્ચર્ય જેવું નથી કે સહયોગ સફળતાના નિયમોના અર્ક માટે એક આવશ્યક પગલું બનાવે છે.

સહયોગ મેળવવા માટે સહયોગ આપવો પણ પડે છે. યોગ્ય વલણ સાથે તમે તમારા લાંબાગાળના તથા ટૂંકા ગાળનાં બન્ને પ્રયત્નોનાં કારણો માટે લોકોને જીતી શકો છો. જેમ સફળતાના આટલા બધા સિદ્ધાંતો સાથે છે તેમ, તમે જોશો કે સહયોગનો અભ્યાસ માત્ર સીધું વળતર જ નથી લાવતો, પરંતુ બીજા ઘણા સાથી લાભો પણ લાવે છે, જે તમારાં સ્વપ્નો ઘડવામાં ઉપયોગી થશે.

લખાણ

જેમાં આપણે જીવીએ છીએ તે વિશિષ્ટપણે સાથ-સહકારનો યુગ છે. વ્યાપાર, ઉદ્યોગ, નાણાં, પરિવહન અને રાજનીતિમાં આગળ પડતી સિદ્ધિઓ એ બધું સહકારી પ્રયત્નોના સિદ્ધાંત પર આધારિત છે. તમે વ્યાપાર અથવા ઔદ્યોગિક હેતુઓનાં વિલીનીકરણ અથવા એકત્રીકરણની નોંધ જોયા વગરના આખા અઠવાડીયાનાં દૈનિક પત્રો ભાગ્યે જ વાંચી શકો. વ્યાપારનાં આ વિલીનીકરણો અને મૈત્રીપૂર્ણ જોડાણો સહયોગ પર આધારીત હોય છે, કારણ કે સહયોગ માનવીય કે

યાંત્રીક, બધી જ ઉર્જાઓ, અને હેતુની સંવાદિતાના જુસ્સાને સાથે લાવે છે જેથી તેઓ કોઈ ઘર્ષણ વગર, એક તરીકે કામ કરે.

અહીં કોઈ ઈરાદો રાખ્યા વગર, ડો.હિલ ભવિષ્યવેત્તા બને છે. તેમણે આ શબ્દો લખ્યા ત્યારથી સીત્તેરથી વધારે વર્ષો પસાર થઈ ગયાં છે, જેમાં, સહયોગ પહેલાં કરતાં પણ વધારે મહત્વનો થઈ ગયો છે. સહકારી ફાયદાઓને નામે વિલિનીકરણ ચાલુ રહે છે. જ્યારે કંપનીઓ ભાગલાઓ પાડીને પોતાને છુટી પાડે છે, ત્યારે તેઓ માત્ર એ વિભાગોને છૂટા પાડી દે છે જે તેમના ઉદ્યોગનો મધ્યવર્તી ભાગ ન હોય અને આથી તેઓ બાકીની કંપની સાથે સહકારપૂર્ણ રીતે કામ કરી શકે તેમ ન હોય. (અપવાદ જરૂર બને છે, જ્યારે સરકાર ચોક્કસ માર્કેટમાં એક હથ્થુતા અટકાવવા માટે હસ્તક્ષેપ કરે છે.)

સરકાર પોતે પણ પહેલાં ક્યારેય ન હતી તેવી સહયોગી બને છે : ભરપૂર આંતરરાષ્ટ્રીય એજન્સીઓ છે, જે ઘણા દેશોમાંથી તજજ્ઞતા ખેંચી લાવે છે અને પરસ્પર લાભની કિંમત વહેંચી લે છે. ખરા અર્થમાં પ્રથમ કાયમી સ્પેસ સ્ટેશન આ પ્રકારના સહકારનું પરિણામ હશે. આખી દુનિયામાં વ્યાવસાયિક અને ટેકનિકલ સમાયોગ અસંખ્ય છે. ઈન્ટરનેટ જેવાં સાધનો માહિતીઓ વહેંચવામાં અને પ્રવૃત્તિઓનો સમન્વય કરવામાં મહત્વનો ફાયદો પૂરો પાડે છે અને આ બધી પ્રગતિ છતાં, એમ માનવાનું કોઈ કારણ નથી કે સહકાર તેની હદ સુધી પહોંચી રહ્યો છે. આપણામાંના જેઓ અત્યારથી સીત્તેર વર્ષ સુધી જીવતા હશે તેઓ જે વસ્તુઓ એક વખત માત્ર છૂટા છવાયા પ્રયત્નોમાં જ કરાતા હતાં તેવા કાંતો સહકારી રીતે થતાં જોઈને આશ્ચર્યચકિત થઈ જશે.

આધુનિક જગતની આંટીઘૂંટીને સહયોગની જરૂર છે. જ્ઞાન હંમેશા કરતાં વધારે વિશિષ્ટ બની રહ્યું છે, સ્ત્રોતો વધારે મુલ્યવાન બની રહ્યા છે અને માનવપ્રવૃત્તિની વાતાવરણ પરની અસર સમજીએ તો વધુને વધુ મુદ્દાઓ એવા છે જેના પર કામ થવું જોઈએ. સહયોગ એ ભવિષ્ય માટેની લહેર છે.

અને ભવિષ્ય - આવતીકાલ અને અત્યારથી સીત્તેર વર્ષ પછી માં સફળ થવા માટે તમારે સહયોગને પ્રેરવા માટે સક્ષમ બનવું જરૂરી છે. તમારે સાથી કાર્યકરો, પરિવારજનો, પડોશીઓ, સરકારી અધિકારીઓ, મીડીયા અને સામાન્ય પેટ્રોલ પંપના મિકેનીકને પણ સાથે લેવા જરૂરી છે. સહયોગને પ્રેરણા આપવી તે એક કળા છે, પરંતુ બીજી ઘણી કળાઓની જેમ તે ટેકનીકલ આવડત પર આધાર રાખે છે જેને કોઈ કૌશલ્ય કે કસબ કહી શકે. તમે આ કસબ શીખી રહ્યા છો.

તમે જોશો કે વ્યક્તિ બીજા પાસેથી સંપૂર્ણ સહયોગ મેળવી શકે તે

પહેલાં આ શ્રેણીના આગળના નિયમોમાંથી કેટલાકનો આદતની વસ્તુ તરીકે અભ્યાસ કરાવો જોઈએ. નિપુણતા નહીં મેળવી હોય તો બીજા લોકો સહયોગ નહીં કરે. તમે એ પણ ધ્યાન પર લેશો કે તમારે બીજા પાસેથી સંપૂર્ણ સ્વનિયંત્રણ અને વળતર મળતું હોય તેના કરતાં વધુ કામ કરવાની આદતનો અભ્યાસ-મહાવરો કરવો જ જોઈએ.

આ નિયમો એકબીજાને આચ્છાદે છે અને તે બધાનું સહયોગના નિયમમાં વિલીનીકરણ કરવું જોઈએ, જેનો અર્થ થાય છે કે જે વ્યક્તિ બીજા પાસેથી સહયોગ મેળવવા માગે છે તેમણે ઉપર કહેલા નિયમોનો મહાવરો કરવાની આદત પાડવી જોઈએ.

કોઈ માણસ એવી વ્યક્તિ સાથે સહયોગ કરવા નથી ઈચ્છતો જેનું વ્યક્તિત્વ ઘૃણાજનક હોય. કોઈ વ્યક્તિ એવી વ્યક્તિ સાથે સહયોગ કરવા નથી ઈચ્છતી જે ઉત્સાહી ન હોય અથવા જેનામાં સ્વ-નિયંત્રણનો અભાવ હોય. સત્તા-શક્તિ સંયોજિત, સહકારી પ્રયત્નોમાંથી આવે છે.

અહીં એ નોંધવું જરૂરી છે કે PMA (પોઝીટીવ મેન્ટલ એટીટ્યુડ - હકારાત્મક માનસિક વલણ) એ સહયોગને પ્રેરિત કરનાર બીજી અર્થસભર મિલકત છે. PMA રુચિકર વ્યક્તિત્વના સંબંધમાં ઉત્સાહ અને સ્વ-નિયંત્રણને જોડે છે. તમારું “હું કરી શકું.” વાળું વલણ એક વ્યાજબી વલણ તરીકે આવે છે, જે, તમારી સાથે કામ કરવાની અપેક્ષા રાખે છે તેવા લોકોમાં આત્મ વિશ્વાસ પ્રેરે છે. તમારી પાસેથી જે કરવાની અપેક્ષા રખાય છે તેના કરતાં વધુ કરવા માટેની તકો ઓળખવી સહેલી થઈ જાય છે, અને આ વધારાના પ્રયાસોમાં તમારી જાતને જોડવા માટે પ્રેરિત કરવામાં તમને કોઈ મુશ્કેલી પડતી નથી કારણ કે તમે જાણો છો કે તમારા શ્રમનાં ફળ સમય આવ્યે ચોક્કસ મળશે.

એક આશ્ચર્યકારક દરખાસ્ત

ડો.હિલ, હંમેશા એક વ્યવહારુ અને તેમના વિચારો આપણી સાથે વહેંચવા માટે ઉત્સુક માણસ હતા. એ બધી જ રીતો જેના વડે સહયોગને પ્રેરિત કરી શકાય તેનાં ખૂબ જ નક્કર નિર્દેશન આપણને પૂરા પાડે છે.

થોડા વર્ષો અગાઉ એક પ્રખ્યાત રીયલ એસ્ટેટ કંપનીના પ્રમુખે લેખકને નીચે મુજબનો પત્ર લખ્યો :

પ્રિય મિ. હિલ :

જો તમે તમે જે કાર્ય કરો છો તેમાં જાહેર જનતાનો વિશ્વાસ મેળવો છો તેટલી જ અસરકારકતાથી જનતાનો વિશ્વાસ અમે કેવી રીતે મેળવી શકીએ તે અમને દર્શાવશો તો અમારી પેઢી તમને ૧૦,૦૦૦ ડોલર્સનો ચેક આપશે.

આપનો વિશ્વાસુ,

આ પત્રનો નીચે મુજબનો જવાબ મોકલવામાં આવ્યો :

પ્રિય મિ. જેબી :

મારી પ્રશંસા કરવા બદલ આભાર, અને જ્યારે હું તમારો ૧૦,૦૦૦ ડોલર્સના ચેકનો ઉપયોગ કરી શકું છું, ત્યારે હું એ વિષય પર મારી પાસે જે માહિતી છે તે તમને આપવા સંપૂર્ણપણે ઈચ્છુક છું. જો મારી પાસે બીજા લોકો પાસેથી સહયોગ મેળવવાની અસામાન્ય ક્ષમતા છે, તો તે નીચે મુજબનાં કારણોસર છે.

૧. હું લોકોને પૈસા ચૂકવવાનું કહું છું તેના કરતાં વધારે સેવા આપું છું.
૨. હું ઈરાદાપૂર્વક એવી લેવડદેવડમાં નથી પડતો, જે તે જેને અસરકર્તા હોય તે બધાને ફાયદો ન આપે.
૩. હું એવાં વિધાનો નથી કરતો જે સાચાં છે તેમ હું ન માનતો હોઉં.
૪. મારા હૃદયમાં સૌથી મોટી સંખ્યામાં લોકોનો ઉપયોગી સેવા આપી શકવાની પ્રમાણિક ઈચ્છા રાખું છું.
૫. હું પૈસા કરતાં લોકોને વધુ પસંદ કરું છું.
૬. હું મારી પોતાની સફળતાની ફીલોસોફીને જીવવા તેમજ શીખવવા શક્ય તેટલું શ્રેષ્ઠ કરું છું.
૭. હું બદલામાં અનુગ્રહ આપ્યા વગર કોઈની પાસેથી અનુગ્રહ લેતો નથી.
૮. હું જે વસ્તુ પર મારો હક્ક ન હોય તેવી વસ્તુ કોઈ વ્યક્તિ પાસે માંગતો નથી.
૯. હું નજીવી બાબતો ઉપર લોકો સાથે દલીલમાં ઉતરતો નથી.
૧૦. હું જ્યારે અને જ્યાં કરી શકું ત્યાં આશાવાદ અને આનંદનો સૂર્યપ્રકાશ પ્રસરાવું છું.
૧૧. હું ક્યારેય લોકોની તેમનો વિશ્વાસ મેળવવા માટે ખુશામત કરતો નથી.
૧૨. હું લોકોને મારી સલાહો મધ્યમ કિંમતે વેચું છું, પરંતુ ક્યારેય મફત સલાહ આપતો નથી.

૧૩. બીજાને સફળતા કેવી રીતે પ્રાપ્ત કરવી તે શીખવતી વખતે, મેં મારી ફીલોસોફી મારા પોતાના માટે પણ કામ કરતી કરી શકું તેવું નિર્દેશન કર્યું છે, આવી રીતે, “એનો અભ્યાસ, જેનો હું બોધ આપું છું.”

૧૪. જે કામમાં હું રોકાયેલો છું તેમાં પર હું એટલો બધો ઉડો ઉતરું છું કે મારો તેના પરનો ઉત્સાહ “ચેપી” બની જાય છે અને બીજાને તેની અસર થાય છે.

જો તમે જેને બીજાનો વિશ્વાસ મેળવવાની મારી ક્ષમતા માનો છો તેમાં બીજાં કોઈ તત્વો પ્રવેશતા હોય, તો તે ક્યાં છે તે હું નથી જાણતો. સાહજિક રીતે, તમારા પત્રએ એક રસપ્રદ પ્રશ્ન ઉભો કર્યો, અને મારે માટે મારી જાતનું વિશ્લેષણ કરવાનું કારણ બન્યો, જે મેં પહેલાં ક્યારેય નહોતું કર્યું. આ કારણસર હું તમારો ચેક સ્વીકારવાની ના પાડું છું, એ આધારે કે તમે મને એવું કાંઈક કરવાનું કારણ આપ્યું છે કે જે દસ હજાર ડોલરના અનેકગણાને લાયક હોઈ શકે.

અંતઃ કરણ પૂર્વક,

નેપોલિયન હિલ

ઉપરના પત્રનાં કોઈપણ વિધાનને ઉઘુ ફેરવી નાખો અને તમે તમારી સહયોગ કરવાની તકોનો નાશ કરવાની ખૂબ ઝડપી રીતો શોધી કાઢશો. શું તમે એવી કોઈ વ્યક્તિ સાથે સહયોગ કરશો જે પોતાને માટે એમ કહે છે કે, "હું લોકો મને જેને માટે પૈસા ચૂકવે તેના કરતાં ઓછી સેવા આપું છું." અથવા “મને કોઈને માટે સેવા આપવાની જરા પણ ઈચ્છા નથી.” અલબત્ત નહીં જ. સહયોગ કરવામાં લોકો એક જોખમ ઉઠાવે છે. જો તેમનું તમારી સાથેનું કામ ચાલ્યું જાય તો તેઓ પૈસા, સમય, આબરુ અને આત્મ સમ્માન પણ ગુમાવે છે. કોઈપણ કાર્ય સફળ થશે તેવી કોઈ બાહેધરી નથી, પરંતુ માત્ર જેઓ અવિચારી અથવા મૂર્ખ છે તેઓ જ એવી કોઈ વ્યક્તિ સાથે સહયોગ કરશે જેના પર વિશ્વાસ મૂકી શકાય તેવું તેઓ માનતા નથી.

માઈકલ ડેલ નોંધે છે કે જ્યારે ડેલ કોમ્પ્યુટર્સ એક નવી કંપની હતી ત્યારે તેઓ કેટલાક ખૂબ જ અનુભવી વ્યાપારી આગેવાનોને કોર્પોરેટ બોર્ડમાં જોડવા માટે મનાવી શક્યા હતા.

આ ડેલની સૂચક મિલકત હતી કારણ કે તે વસ્તુ તેમને ભંડોળ મેળવવામાં તથા સ્થાપિત કંપનીઓ, કે જે આ બોર્ડના સભ્યો જે વિશ્વાસ પ્રેરતા હતા તેના પર આધાર રાખતી હતી, તેમની સાથે સોદો પાર પાડવામાં મદદરૂપ થતી હતી. અલબત્ત, આ બોર્ડ સભ્યો તેમની આબરૂ એમ જ કોઈને પણ ધીરતા ન હતા. તેઓ માઈકલ ડેલને

મળ્યા અને તેણે તેમના સહયોગને પ્રેરિત કર્યો કારણકે તે આ પ્રકરણોમાં તમે જેનો અભ્યાસ કરો છો તે બધાં જ ગુણધર્મો ધરાવતા હતા.

સહયોગને પ્રેરિત કરવાની ક્ષમતા સફળતાના બીજા સિધ્ધાંતો પરની તમારી નિપુણતા તેમજ ડો .હિલ ઉપર જે ઝીણા મુદ્દાઓ નોંધે છે તેમાંથી વહે છે. જો એવા કોઈપણ સિધ્ધાંત હોય કે જેના પર તમારે કામ કરવું જરૂરી લાગે, અથવા ઉપરની સૂચિમાં કોઈ એવી વસ્તુ હોય જે તમારે માટે ખરી ન હોય તો આજે જ એવા ફેરફારો કરવા શરૂ કરો જે તમને સહયોગ પ્રેરિત કરવાની છૂટ આપે.

@snehnusarnamu

પ્રકરણ-૧૪



નિષ્ફળતા વડે નફો કરવો

સારાંશ

સફળતાના વિચારો વડે તમે તમારા મગજને ઉત્તેજિત કરવા લાગો છો ત્યારે નિષ્ફળતાની સંભાવના અરુચિકર છે. પરંતુ દરેક વ્યક્તિ પરાજયનો અનુભવ કરે છે, કોઈક મોટો તો કોઈક નાનો, જેઓ છેવટે તેમનાં સ્વપ્નો સિદ્ધ કરે છે તેમને જેઓ લથડે છે અને દોડ છોડી દે છે તેમનાથી જુદા પાડે છે, તે એ વસ્તુ છે, જેને શેક્સપીયર "ગોફરા અને ભયંકર ભવિષ્યનાં બાણ" કહે છે, તેમાંથી મહત્વના બોધપાઠો શીખવાની આવડત-ક્ષમતા.

ભલે નિષ્ફળતાની અગત્યતાનાં ગુણગાન ગાવાં એ સફળતાની ફીલોસોફી માટે વ્યંગાત્મક દેખાતું હોય છતાં , ડો .હિલે તેને એક આવશ્યક અનુભવ ગણતા હતા, એક એવો અનુભવ, જેના પર મોટી વસ્તુઓની છેવટની સિદ્ધિ માટે આધાર રાખી શકાય. જ્યારે તમે એક નિષ્ફળતા સહન કરો ત્યારે સૌથી મોટી બાબત તમારી કેટલી ખોટ છે તે નથી, પરંતુ તમારી તેમને ચકાસવાની અને તે તમને જે શીખવે છે તેમાંથી શીખવાની ક્ષમતા છે.

લખાણ

કોએસસ નામનો એક ધનવાન દાર્શનિક નામદાર રાજા સાયરસનો અધિકૃત સલાહકાર હતો. દરબારી દાર્શનિકની લાયકાત મુજબ તેણે કેટલીક ખૂબ જ ડહાપણ ભરી વાતો કહી છે, તેમાંની કેટલીક નીચે મુજબ છે :

“હે રાજા, મને યાદ આવે છે, અને આ બોધપાઠ તમારાં હૃદયમાં સંઘરી રાખજો કે એક ચક્ર છે, જેના પર માણસોની બાબતો ફર્યા કરે છે, અને તેનું મીકેનીઝમ એવું છે કે તે કોઈપણ માણસને હંમેશા ભાગ્યશાળી હોવાથી રોકે છે.”

આ સાચું છે; એક પ્રકારનું અદૃશ્ય ભાગ્ય અથવા ચક્ર છે, જે આપણા બધાનાં જીવનમાં ઘુમ્યા કરે છે અને આપણે એક વ્યક્તિગત માનવ તરીકે કાંઈપણ કરીએ તે છતાં, તે ક્યારેક આપણને સારું ભવિષ્ય આપે છે, તો ક્યારેક ખરાબ ભવિષ્ય લાવે છે. જોકે, આ ચક્ર સરેરાશના નિયમની આજ્ઞા પાળે છે, અને એ રીતે આપણને સતત ખરાબ ભવિષ્યથી સલામત રાખે છે. જો આજે ખરાબ ભવિષ્ય આવે છે, તો આપણા વિચારોમાં એ આશા રહે છે કે આવતા વારામાં અથવા તેની પછી આવનારા વારામાં તેનાથી વિરુદ્ધ ભવિષ્ય આવશે. વગેરે...

નિષ્ફળતા એ માણસ જાતના અનુભવનો સૌથી લાભદાયી ભાગ છે, એ કારણસર કે એવા ઘણા જરૂરી બોધપાઠો છે, જે વ્યક્તિએ સફળ થવાની શરૂઆત કર્યા પહેલાં શીખવા જોઈએ, જે નિષ્ફળતા સીવાયના કોઈપણ શિક્ષક પાસેથી શીખી શકાતા નથી.

જો તે આપણને કેટલાક ઉપયોગી બોધપાઠો શીખવે, જે આપણે તેના વગર ન શીખ્યા હોત કે ન શીખી શક્યા હોત, તો નિષ્ફળતા એ છન્નવેશમાં આશીર્વાદરૂપ છે !

જોકે, લાખો લોકો નિષ્ફળતા ને અંતિમ તરીકે માની લેવાની ભૂલ કરે છે, જ્યારે તે જીવનની બીજી મોટાભાગની ઘટનાઓની જેમ, અલ્પકાલીન છે, અને આ કારણસર તેને અંતિમ તરીકે સ્વીકારવી જોઈએ નહીં.

જ્યારે તમે જે અપેક્ષા ન રાખી હોય તેવા કશાકને કારણે ઘન અને પ્રયાસની ખોટનો ક્યાસ કાઢતા હો ત્યારે છેલ્લા ત્રણ ફકરાઓના સંદેશનો સ્વીકાર કરવો મુશ્કેલ લાગી શકે. છતાં તેમણે આ શબ્દો લખ્યા હતા તો પણ, ડો .હિલ પોતે પરાજયનો અનુભવ કરી રહ્યા હતા.

શા માટે એક વખત આ પુસ્તક નિષ્ફળ હતું

આ સીમાચિહ્નરૂપ પુસ્તક, સફળતાના નિયમો ૧૯૨૮માં બે વર્ષ પહેલાં જ પ્રકાશીત થયું હતું. શરૂઆતનું મજબૂત વેચાણ, વધુ સારા વેચાણમાં વિકસ્યું અને આ પુસ્તક રાષ્ટ્રીય બેસ્ટસેલર બન્યું. પરંતુ ઓક્ટોબર ૧૯૨૯માં શેરબજારના ઘબડકાએ, સફળતાએ તેમના પોતાના પ્રયાસોનું પરિણામ છે એ વિચાર પર મોટાભાગના અમેરિકનોનાં મગજને પ્રતિકુળ કરી દીધાં. “ધ ગ્રેટ ડીપ્રેસન” મહાન મંદી એ તેમનાં ખીસ્સાઓમાંથી પૈસા બહાર ખેંચી કાઢ્યા. અને ડો.હિલે તેમના પુસ્તકનાં વેચાણને લટકી પડેલું જોયું.

ડો .હિલ એવું કાંઈ જ ન કરી શક્યા હોત, જેણે મહાન મંદી અટકાવી હોત. સફળતાના નિયમો માં વીસ વર્ષનો શ્રમ ગયો હતો અને તે તેમને જે નાણાંકીય સુરક્ષા આપી શક્યું હોત તે અલોપ થઈ ગઈ. આ વસ્તુ છીન્ન-ભિન્ન કરી નાખે તેવી હતી. છતાં તમે આ એક નિર્દેશન જોવો કે ડો.હિલ એક ઓછું ખર્ચાળ, જે આ બધા જ સંદેશા જનતાને ઘણી ઓછી કિંમતે આપતું હતું તેવું એક જ પુસ્તક બહાર પાડીને તેમની ખોટને સરભર કરવા ઝડપથી આગળ વધ્યા.

દુર્ભાગ્યે તે પણ ન ચાલ્યું.

સારી રીતે પારખેલું હોવા છતાં, સફળતાના સિદ્ધાંતોનો સાર ડો.હિલના વાચકો જે સૌથી મોટા પ્રશ્નનો સામનો કરી રહ્યા હતા, તેમની પોતાની જાતમાં અને આર્થિક ઢાંચા માન્યતા ગુમાવવી, તેના વિષે કંઈ નહોતું કહી રહ્યું. તેનું વેચાણ સફળતાના નિયમો ના વેચાણના પડવાને કારણે ગુમાવેલી આવકને સરભર કરવા માટે પૂરતું ન હતું. તે વર્ષોમાં બીજા ઘણા બધા અમેરીકનો સાથે બન્યું હતું તેમ, ડો.હિલ, તેમનું નવું ઘર આપી દઈને, સખત આર્થિક નબળાઈમાં ઘડેલાઈ ગયા હતા. તેમણે પછીનાં કેટલાક વર્ષો દેશના મૂડને તરતો રાખવાના પ્રયત્નમાં નવા રુઝવેલ્ટ વહીવટનો પ્રતિનિધિ તરીકે કામ કરવામાં વિતાવ્યાં.

તેમણે બે વખત અનુભવેલી નિષ્ફળતાએ તેમના મનમાં બીજ રોપ્યાં. જે લોકો તેમના જીવન પાસેથી કંઈક વધુ ઈચ્છે છે તેમના સુધી તેમનો સંદેશ પહોંચાડવાનો કોઈક બીજો માર્ગ હોવો જ જોઈએ. ડો.હિલે લોકો જે રીતે સફળ અને નિષ્ફળ થતા હતા તેનો નવો અનુભવ મેળવવામાં કેટલાંક વધુ વર્ષો ગાળ્યાં, અને છેવટે ૧૯૩૭માં તેમને લાગ્યું કે તેઓ નવું પુસ્તક લખવા માટે તૈયાર છે, અને તેમણે “થીંક એન્ડ ગ્રો રીચ” પુસ્તક બહાર પાડ્યું. આ પુસ્તક તાત્કાલિક સર્વોત્કૃષ્ટ બન્યું, જે આજે પણ સિદ્ધિ માટેની આવશ્યક માર્ગદર્શિકા તરીકે આજે પણ ચાલુ રહ્યું છે.

સફળતાના નિયમો દસ વર્ષ પહેલાં જ નક્કી થઈ ચૂક્યા હતા, પરંતુ વચગાળાના દશકામાં મેળવેલી કારમી હાર દ્વારા જ ડો.હિલે તેને એવા ઢાંચામાં રજુ કરવા

માટેનું જરૂરી ડહાપણ મેળવ્યું, જેણે પ્રેરણાત્મક લખાણમાં ક્રાંતિ આણી. ૧૯૩૦ની શરૂઆતમાં એક બહારના આલોચકને એવું લાગ્યું હોઈ શકે કે ડો.હિલે એક દુઃસાહસ કરવાનો પ્રયત્ન કર્યો, અને તે ચૂકી ગયા હતા. પરંતુ તે અવલોકનકારે નિષ્ફળતા દ્વારા નફો રળવાનાં મહત્વને વણ દેખ્યું કર્યું હતું. ડો. હિલે તેમ નહોતું કર્યું.

તમારી સાથે ગમે તે થાય, જ્યાં સુધી તમે નક્કી ન કરો કે તમે હાર્યા છો ત્યાં સુધી તમે ખરેખર હાર્યા નથી.

સફળ માણસોએ નિષ્ફળતા અને હંગામી પરાજય વચ્ચે ભેદ કરતાં શીખવું જોઈએ. દરેક વ્યક્તિ એક યા બીજા સમયે હંગામી પરાજયના કોઈક પ્રકારનો અનુભવ કરે જ છે અને આવા અનુભવોમાંથી કેટલાક મહાન અને સૌથી ફાયદાકારક બોધપાઠો મળે છે.

સત્ય એ છે કે, આપણામાંના મોટાભાગના એવી રીતે ઘડાયેલા છે કે જો આપણે ક્યારેય હંગામી પરાજય (જેને કેટલાક અજ્ઞાનમાં નિષ્ફળતા કહે છે) નો અનુભવ ન કરીએ તો આપણે તરત જ એટલા અહંકારી અને સ્વતંત્ર બની જશું કે આપણે આપણી જાતને ભગવાન કરતાં પણ મહત્વના કલ્પવા લાગશું. એવા કેટલાક લોકો આ દુનિયામાં છે, અને તેમને માટે એવું કહેવાય છે કે તેઓ ભગવાનનો - જો કરે તો - એવી રીતે ઉલ્લેખ કરે છે કે “હું અને ઈશ્વર” જેમાં હું પર વધારે ભાર મૂકાય છે !

માથાનો દુઃખાવો એ હકીકત છતાં કે તે ખૂબ જ અરુચિકર હોય છે, - એ કારણસર ફાયદાકારક છે, કે તે ખાસ કરીને પેટ અને તેનાં ઉપાંગોના બુદ્ધિપૂર્વકના ઉપયોગ માટે જોરશોરથી કહે છે, જેના દ્વારા આપણામાંના મોટાભાગના મોટા ભાગની શારીરિક માનવીય બીમારીઓ ઉભી કરીએ છીએ.

હંગામી હાર અથવા નિષ્ફળતા વિશે બરાબર આવું જ છે - આ કુદરતની નિશાની છે, જેના દ્વારા તે આપણને ઈશારો કરે છે કે આપણે ખોટી દિશામાં આગળ વધી રહ્યા છીએ અને અને જો આપણે ઠીક ઠીક બુદ્ધિશાળી હોઈએ તો આપણે આ ઈશારાઓ પ્રત્યે ધ્યાન આપીએ છીએ, બીજો રસ્તો શોધીએ છીએ અને છેવટે આપણા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય ના આપણા હેતુ પર આવીએ છીએ.

ફરી એક વખત આપણે જોઈએ છીએ કે થોડી સફળતા જોખમી વસ્તુ બની

શકે છે. થોડી બાબતોમાં સફળતા મેળવો, અને એ કલ્પવું અશક્ય બની જાય છે કે તમે દરેક વસ્તુમાં હંમેશાં સફળ નહીં થાવ. તમારી ક્રિયાઓમાં ચૂપકીદીથી મગરૂરી પ્રવેશી જાય છે. રુચિકર વ્યક્તિત્વનાં પાસાં સાથે ક્ષતિરહિત વિચારસરણીએ પણ સહન કરવું પડી શકે. સ્વ-નિયંત્રણ બીનજરૂરી લાગે છે કારણકે, છેવટે, ‘સ્વ’ ખૂબ સારું કરતું દેખાય છે.

અને આ રીતે લોકો નિષ્ફળતાનો અનુભવ કરે છે, જે ભાગ્યનું નહીં પરંતુ તેમની પોતાની ભૂલનું પરિણામ હોય છે. આ પ્રકારની નિષ્ફળતાઓ વધુ સૂચનાત્મક હોય છે કારણ કે તે તમને તમારા વિચારોમાં રહેતી ખોડખાંપણ-ઉણપ-દેખાડે છે જે સુધારવી જોઈએ. જોકે આ કિસ્સામાં જે બોધપાઠ શીખવો જોઈએ તે એ નથી કે તમે સફળ થવા માટે અસમર્થ છો, પરંતુ એમ છે કે છતાં પણ તમારે તે પ્રાપ્ત કરવા માટે તમારા વિચારો તથા ક્રિયાઓને વ્યવસ્થિત કરવા જોઈએ. ભલે તમારી પોતાની ભૂલોને કારણે ટૂંકા પડવું એ પીડાદાયક છે, પરંતુ તે અનિવાર્ય છે, અને તમારી ભૂલ પર શોક ન કરવો પરંતુ તેને સુધારવા માટે તરત કામ કરવાનું શરૂ કરવું તે શ્રેષ્ઠ પ્રત્યાઘાત છે. સ્વ ચકાસણીમાં પરોવાઈ જવાની આ ઈચ્છા આવશ્યક છે.

આ ફિલોસોફીના લેખકે વ્યાપાર, ઉદ્યોગ, રાજનીતિ, મુત્સદ્દીગરી, ધર્મ, નાણાં, પરિવહન, વિજ્ઞાન વગેરે ક્ષેત્રોમાં સફળ રહેલાં પુરુષો તથા મહીલાઓ કઈ લાક્ષણિકતાઓ ધરાવતાં હતાં તથા તેમને કામે લગાડી હતી, તે શોધવાના હેતુ માટે સંશોધન કરવામાં પાંચ સદી કરતાં પણ વધુ સમય સમર્પિત કર્યો છે. આ સંશોધનમાં વૈજ્ઞાનિક, વ્યાપાર તથા આત્મકથાનાત્મક પ્રકારનાં એક હજાર કરતાં વધુ પુસ્તકો વાંચવાનો અથવા સરેરાશ અઠવાડીયે આવાં એક કરતાં વધુ પુસ્તક વાંચવાનાનો સમાવેશ થાય છે.

આ સંશોધનની પ્રચંડ માત્રા વડે કરાયેલ સૌથી ચોંકાવનારી શોધોમાંથી એક એ હકીકત છે કે બધી જ આગળ પડતી સફળ વ્યક્તિઓ, પછી તેઓ પ્રયાસનાં કોઈપણ ક્ષેત્રમાં હોય, એ લોકો હતા જેઓનો પરાજયો, આપત્તિ, હંગામી હાર અને કેટલાક બનાવોમાં વાસ્તવિક કાયમી નિષ્ફળતા સાથે (જ્યાં સુધી તેઓને વ્યક્તિગત રીતે લાગે વળગે છે ત્યાં સુધી) ભેટો થયો હતો. એવી એક પણ સફળ વ્યક્તિ નહોતી મળી જેની સફળતા એવા અનુભવ વગર નહોતી મેળવાઈ, જે ઘણા બનાવોમાં એવા અસહ્ય અવરોધ જેવી દેખાતી હોય, જેમાં નિપુણતા મેળવવી જ પડે.

એવું જણાયું છે કે જે લોકોએ તેમના પડકારોને સચોટ રીતે ઝીલ્યા અને તેમના પરાજય સામે હલી ન ગયા, તેમણે ખૂબ જ ઉચ્ચ સફળતા પ્રાપ્ત કરી છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, સફળતા હંમેશાં એ માપ વડે મપાય છે જે રીતે વ્યક્તિ તેનાં નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય ને આગળ ધપાવવાની પ્રક્રિયાના માર્ગમાં ઉભા થતા અવરોધોને સચોટ રીતે સંભાળે છે અને તેનો સામનો કરે છે.

પછી ડો.હિલ એવી મહાન સફળ વ્યક્તિઓની લાંબી સૂચિ પૂરી પાડે છે જેમણે કપટી હાર સહન કરી હોય. કોલંબસ, એડીસન, એલેક્ઝાંડર ગ્રેહામ બેલ, વુલવર્થ, રોબર્ટ ફૂલટોન, રાઈટ બ્રધર્સ અને હેન્રી ફોર્ડ. આ સૂચિમાં આપણે અત્યારે કામ કરતા રાજકારણીઓ તથા બીલ ગેટ્સ (‘બોબ’ નામનું સોફ્ટવેર યાદ કરો) તથા આ પુસ્તકમાં દૃષ્ટાંત અપાયેલ બીજી દરેક વ્યક્તિ સહિતનાં બીજા ઘણાં આધુનિક દૃષ્ટાંતો ઉમેરી શકીએ.

હાર-પરાજય એ અંત નથી. તે જેમાંથી ઉભા ન થઈ શકાય તેવી મૃત્યુ જેવી લપડાક નથી. તે જ્ઞાન વડે વધુ સમૃદ્ધ થયેલી છે અને તમે પહેલાં હતા તેના કરતાં વધુ ડહાપણભરી નવી શરૂઆત કરવાનો મોકો છે. તમારા આઘાતોનો એવી મક્કમતાપૂર્વક સામનો કરો કે તે એક શીખવા જેવો પાઠ છે અને તમે તે શીખશો અને તમારી ભૂલોમાંથી તમે એક વધુ મજબૂત, તમારી જાતને સફળ બનાવતા એક વધુ સંતોષજનક આયોજનમાંથી નવું ઘડતર કરશો.

પ્રકરણ-૧૫



સહનશીલતા

સારાંશ

એક અઘૈર્યવાન વ્યક્તિ નિયમોની અતૂટ ગોઠવણ અને નજીકની સ્થિતિજ વડે નક્કી કરાયેલ એકલવાયી દુનિયામાં જીવે છે. ઘૈર્યવાન વ્યક્તિ અંતહીન શક્તિઓની દુનિયામાં જીવે છે, જ્યાં બધી હદો પડકાર માટે ખૂલ્લી છે અને કોઈ પણ અવરોધને જીતી શકાય છે. કશુંક મહાન પ્રાપ્ત કરવા માટે આ લોકોમાંથી કોની તક વધારે છે ?

સહનશીલતા એ માત્ર એક સામાજિક ન્યાય કે જે બીજા તરફનાં સૌજન્ય તરીકે દેખાડાય છે, તેવું પાસું નથી. તે એવો સિદ્ધાંત છે જે જેટલી તમને તેટલી જ તમારા પડોશીને પણ મુક્તિ આપે છે. તે તમને ડાહ્યા, ગ્રહણશીલ તથા બુદ્ધિપૂર્વક જીજ્ઞાસુ બનવાની તક આપે છે. તે તમને મુસીબતો અને ખલેલના ઘણા સ્ત્રોતોથી મુક્ત કરે છે. તે આગળ આપેલા બોધપાઠોમાંથી ઘણાની અનિવાર્ય અભિવ્યક્તિ છે અને સફળતાના અંતિમ બે સિદ્ધાંતો તરફ આગળ વધવા માટે તેને સંપૂર્ણપણે અપનાવવી જોઈએ.

લખાણ

અહીં હો .હિલનો સંદેશ લાક્ષણિક રીતે નિખાલસ છે. તે એકવીસમી સદીની શરૂઆત માટે પણ આશ્ચર્યજનક રીતે ઉચિત લાગશે.

અસહિષ્ણુતા માણસના અજ્ઞાનના ઘણા પ્રકારોમાંથી બીજા કોઈપણ કરતાં વધુ દુઃખનું કારણ બની છે. વાસ્તવમાં બધાં યુદ્ધો

અસહિષ્ણુતામાંથી જ જન્મ્યાં છે. "નાણાં" અને "શ્રમ" વચ્ચેની ગેરસમજણ એ સામાન્ય રીતે અસહિષ્ણુતાનો ફાંટો છે.

પહેલાં સહિષ્ણુતાની આદત કેળવ્યા વગર કોઈપણ માણસ માટે ક્ષતિહીન વિચારનો નિયમ પાળવો અશક્ય છે, કારણ કે અસહિષ્ણુતા માણસ માટે જ્ઞાનનું પુસ્તક બંધ કરીને "હવે બસ, હું બધું જાણું છું !" એમ મુખપૃષ્ઠ પર લખવાનું કારણ બને છે.

અસહિષ્ણુતાનો સૌથી નુકશાનકર્તા પ્રકાર ધાર્મિક અને વંશીય મતભેદમાંથી વિકસે છે. સંસ્કૃતિઓ, આપણે આજે તેને જે રીતે જાણીએ છીએ, યુગોથી જથ્થાબંધ અસહિષ્ણુતાના ઉંડા જખમો ધરાવે છે, જે મોટાભાગે ધાર્મિક પ્રકારના છે.

આ પૃથ્વી પરનો સૌથી વધુ લોકતાંત્રિક દેશ છે. આપણે દુનિયાના સૌથી વિશ્વગ્રાહી લોકો છીએ. આપણે બધી જ રાષ્ટ્રીયતાઓ અને દરેક ધાર્મિક માન્યતાઓવાળા લોકો વડે બન્યા છીએ. આપણે એવા પડોશીઓની જોડાજોડ રહીએ છીએ જેમનો ધર્મ આપણા પોતાના ધર્મથી અલગ છે. આપણે સારા પડોશી છીએ કે ખરાબ તે ઘણોભાગે આપણે એકબીજા સાથે કેટલા ધૈર્યવાન છીએ તેના પર આધાર રાખે છે.

અસહિષ્ણુતા એ અજ્ઞાનનું પરિણામ છે, અથવા ઉલટી રીતે કહીએ તો, જ્ઞાન ના અભાવનું પરિણામ છે. સુમાહિતગાર લોકો ભાગ્યે જ અસહિષ્ણુ હોય છે, કારણ કે તેઓ જાણે છે કે કોઈ માણસ બીજાને પોતાના ધોરણો મુજબ તોલવા માટેનો પોતાને અધિકાર મળે તેટલું પૂરતું જાણતો હોતો નથી.

સામાજિક વારસાના સિદ્ધાંત દ્વારા આપણે આપણા વાતાવરણમાંથી અને આપણા શરૂઆતના ધાર્મિક શિક્ષણમાંથી આપણા ધર્મ વિશેના વિચારો વારસામાં મેળવીએ છીએ. આપણા શિક્ષકો પોતે પણ હંમેશા સાચા ન હોઈ શકે, અને જો આપણે આ વિચાર મનમાં રાખીએ, તો આપણે આવા શિક્ષણનો આપણા પર એવું માનવા માટે પ્રભાવ નહીં પડવા દઈએ કે આપણો જ મુદ્દો સત્ય છે અને જે લોકોનું આ વિષય પરનું શિક્ષણ આપણા કરતાં જૂઠું પડે છે તે બધા ખોટા છે.

વ્યક્તિએ સહિષ્ણુ શા માટે હોવું જોઈએ તે માટેનાં ઘણાં કારણો છે. તેમાંનું મુખ્ય કારણ એ હકીકત છે કે ધૈર્ય વ્યક્તિને હકીકતો ની દિશામાં લઈ જવાનું સ્વસ્થ કારણ આપે છે, અને આ વસ્તુ સમય આવ્યે ક્ષતિહિન વિચારો તરફ દોરી જાય છે.

બીજા લોકો કે જેના વિચારો, ધાર્મિક દૃષ્ટિકોણો રાજનીતિ અને વંશીય વલણો તમારા કરતાં જુદા છે તેમની સાથે ધૈર્યવાન બનવું તે તમારી ફરજ નથી, પરંતુ તે તમારો વિશેષાધિકાર છે ! તમારે ધૈર્યવાન બનવા માટે કોઈની અનુમતિ મેળવવાની જરૂર નથી કારણ કે આ એવું કશુંક છે જેને તમે તમારા પોતાના મન વડે નિયંત્રિત કરો છો; અને માટે, આ પસંદગી સાથે જે જવાબદારી આવે છે તે પણ તમારી પોતાની જ છે.

અસહિષ્ણુતા એ આત્મ વિશ્વાસના નિયમમાં વર્ણવાયેલ છ મૂળભુત ભયો સાથે નજીકથી સંકળાયેલ છે, અને તેને એક હકારાત્મક હકીકત તરીકે પણ લખી શકાય કે અસહિષ્ણુતા એ હંમેશા ભય અથવા અજ્ઞાન નું પરિણામ હોય છે. આ નિયમમાં કોઈ અપવાદ નથી. જે ક્ષણે સામી વ્યક્તિ (જો તે પોતે અસહિષ્ણુ ન હોય તો) જાણે છે કે તમે અસહિષ્ણુતાથી શાપીત છો, તે સરળતાથી અને ઝડપથી તમને ડર અને અંધશ્રદ્ધાના શીકાર, અથવા તેનાથી પણ ખરાબ, અજ્ઞાનના શિકાર તરીકે ગણી લેશે.

અસહિષ્ણુતા હજારો રીતે તક માટેનાં પ્રવેશદ્વાર બંધ કરી દે છે અને બુદ્ધિના પ્રકાશને અંદર આવતો અટકાવે છે.

જે ક્ષણે તમે તમારાં મનને હકીકતો માટે ખુલ્લું કરો અને એ વલણ અપનાવો કે કોઈપણ વિષય પર અંતિમ શબ્દ ભાગ્યે જ કહેવાયો છે - એટલે કે હંમેશાં એવો મોકો રહે જ છે કે દરેક વિષય પર હજી વધુ સત્ય શીખી શકાય તેમ છે - ત્યારે તમે સહિષ્ણુતા નો નિયમ કેળવવાનું શરૂ કરો છો, અને જો તમે આ આદત લાંબો સમય ચાલુ રાખો તો થોડા જ સમયમાં તમારા પ્રયાસનાં પસંદ કરેલાં ક્ષેત્રમાં તમારી જાતને મૂકવા માટેની મથામણમાં તમે જે સમસ્યાઓનો સામનો કરો છો તેને ઉકેલવાની ક્ષમતાવાળા વિચારક બની જશો.

સહિષ્ણુતાનાં મહત્ત્વ પર આ એટલું સચોટ અને શક્તિશાળી વિધાન છે કે

તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયને પ્રાપ્ત કરવાના તમારા પ્રયત્નો માટે આ સિધ્ધાંત શા માટે આવશ્યક છે તેનાં કારણોસર કોઈ વધુ નક્કર વિસ્તરણ આપવું અશક્ય છે.

તેને બદલે ચાલો આપણે એક ક્ષણ માટે એ જોઈએ કે અસહિષ્ણુતા તમારા વિચારોને કેવી રીતે પ્રસારી શકે છે.

અસહિષ્ણુતા માટેની કસોટી

શું તમે:

૧. એટલા માટે અમૂક વિચારો તથા સૂચનોને અમાન્ય કરો છો કારણ કે તેમને લાગે છે કે તે જે વ્યક્તિ તરફથી આવ્યાં છે તેના વિશે તમે જાણો છો ?
૨. એવા લોકોને અવગણો છો, જેના વિચારો અથવા રહેણી-કરણી તમારા પોતાના કરતાં ભિન્ન છે ?
૩. એવા અભિપ્રાયો ઈચ્છો છો, જે તમારા અભિપ્રાયો સાથે સંમત થતા હોય ?
૪. જે લોકો તમારા જેવા નથી તેમને માટે તમારા કાર્ય સ્થળ અથવા પાડોશને અતિથિસત્કારની ભાવના વગરના બનાવવામાં તમારો સમય તથા ઉર્જાનો ઉપયોગ કરો છો ?
૫. કોઈ વ્યક્તિનાં ચારિત્ર્ય અથવા બુદ્ધિ વિશે બીબાઢાળ ધારણાઓ પર આધારિત હોય તેવી વાતો અથવા રમૂજો કહો છો ?
૬. જે તાત્કાલિક વ્યવહારુ હોય તે સીવાયનાં પુસ્તકો ક્યારેય નથી વાંચતા ?
૭. દરેક મુદ્દાની ખરી અને ખોટી બાજુ છે તેવું લાગે છે ?
૮. તમારી જાતને કોઈપણ વિષય પર અખંડનીય નિષ્ણાત ગણો છો ?
૯. તમારાથી ઉતરતા દરજ્જાના છે તે લોકો પાસેથી મક્કમ સંમતિની અપેક્ષા રાખો છો ?
૧૦. તમે જે વિચારો સાથે મોટા થયા છો તેના કરતાં વધુ મહત્વનું ક્યારેય કશું નથી શીખ્યા તેવું લાગે છે ?

કોઈને પોતે અસહિષ્ણુ છે તેવું વિચારવું નથી ગમતું. એ માનસિક્તાના જોખમો દેખીતા છે. પરંતુ વિચારો એક આદત હોવાને કારણે, આપણે બધાં તે શું અર્થ ધરાવે છે તે સમજ્યા વગર તેમનું ફરી ફરીને પુનરાવર્તન કરીને આપણા વિચારોના અસહિષ્ણુ પાસાંને બળવત્તર કરવાનું જોખમ ઉઠાવીએ છીએ. આપણે સહિષ્ણુ

સમાજમાં રહેવા જેટલા ભાગ્યશાળી છીએ જેથી ભય એ છે કે જ્યાં સુધી આપણી નાની ભૂલો કશીક વરવી વસ્તુ ન બને અથવા એક સૂચક સમસ્યાનું કારણ ન બને ત્યાં સુધી કોઈ તેને પડકારશે નહીં.

તમારી અસહિષ્ણુતાની આદત બીજાને માટે તથા તમારે માટે નુકશાનનું કારણ બને તે પહેલાં તમારે તેને ઉખેડી નાખવી જોઈએ. તમારી બધી જ માન્યતાઓની નિયમિત ચકાસણી કરતા રહેવી તે હંમેશાં એક સારો વિચાર છે. આ કામ અનિશ્ચિતતાને કારણે નહીં પરંતુ ક્ષતિરહિત બનવાની ઈચ્છાને કારણે કરાય છે. આ પ્રકારની ચકાસણી કદાચ નાની ભૂલોના બધા પ્રકારને ખૂલ્લા કરી શકે છે, જેણે તમને તકો તરફ અંધ બનાવી દીધા છે અથવા આઘાતો માટે ખૂલ્લા કરી દીધા છે. જ્યારે પરાજયમાંથી શીખવું તે મહત્વનું છે, તો ભૂલભરેલા અભિપ્રાયો તથા વિચારો પર આધારિત પરાજયને અટકાવતાં શીખવું પણ તેટલું જ મહત્વનું છે.

જે ડો.હિલનો સહિષ્ણુતા વિશેનો નિબંધ વાંચે છે તે કોઈપણ વાચક એકવીસમી સદીની શરૂઆતમાં દુનિયાને તકલીફ આપે છે તે મુદ્દાઓ કેટલા યોગ્ય છે તેના વડે પ્રહાર પામીને નિષ્ફળ જઈ શકે નહીં. એ દુઃખદ છે કે આમાં તેઓ પ્રણેતા નહીં પરંતુ માનવ સ્વભાવના વિદ્યાર્થી છે. ભલે આપણા જ્ઞાન તથા વિજ્ઞાને ગમે તેટલી પ્રગતિ કરી હોય, કેટલીક પૂરાણી માનવ નિષ્ફળતાઓએ દુઃખ અને કૃપણતા લાદવાની તેમની શક્તિ કેવી રીતે જાળવી રાખી છે તે સમસ્યા છે.

વૈશ્વિક અસહિષ્ણુતા પર સીધી અસર કરવાનું તમારા માટે કદાચ શક્ય ન હોય, પરંતુ આ વિશ્વવ્યાપી લક્ષણ હજારો સ્થાનિક લક્ષણો વડે સર્જાયું છે જેમાં આપણા દરેકનો ફાળો છે. માત્ર તમારી પોતાની મહત્વાકાંક્ષાઓ પર તેની અસર માટે સહિષ્ણુતાને ગળે લગાડીને, આખી દુનિયામાં સહિષ્ણુતાનું સમતોલન ફેરવવામાં તમે ભાગ ભજવી શકો. આમ કરવામાં, તમે તમારી નક્કી કરેલી વસ્તુઓ પ્રાપ્ત કરવા માટેની તમારી તકો વિસ્તારો છો, જે એક એવી દુનિયામાં આ કદાચ ક્યારેય શક્ય ન બન્યું હોત કે જ્યાં દરેક વ્યક્તિ સત્ય વિશે જે કાંઈ પણ કહેવાયું છે તે પોતે જાણે જ છે તે બાબત નિશ્ચિત છે.

પ્રકરણ-૧૬



સોનેરી નિયમનું આચરણ કરવું

સારાંશ

અહીં, સફળતા બીજા બધા જ નિયમો ગાળી નખાયા છે. ભલે આ સોનેરી નિયમ એક સામાન્ય સૂચન જેવો દેખાય કે જે પોતાનાં બાળકોને ધમકાવવા ટેવાયેલાં વાલીઓને પરેશાન કરી મૂકે, છતાં સત્ય એ છે કે તે એક મજબૂત વૈશ્વિક ક્રિયાનું પ્રગટીકરણ છે, જેની તમારા સફળતા પ્રાપ્ત કરવાના પ્રયાસો પર શક્તિશાળી અસર છે.

એક પ્રકારના મંત્રની માફક આ સોનેરી નિયમ નિર્ણયો લેવામાં તમારું માર્ગદર્શન કરશે. તે તમે લીધેલા નિર્ણયના પ્રકારની મહત્તા સાથે બરાબર મેળમાં રહીને તમારી પસંદગીઓનું વળતર આપશે. આ નિયમ તમને કેવી રીતે અસર કરશે તે જાણવું સરળ છે; માત્ર તેની શક્તિનો પૂરો લાભ લેવાની સભાન સમર્પિતતાના પ્રયાસની જરૂર છે.

લખાણ

આ નિયમ ઘણી રીતે સફળતાના સત્તર નિયમોમાં સૌથી મહત્વનો છે. પાંચ હજારથી વધુ વર્ષોથી મહાન દાર્શનિકોએ સોનેરી નિયમનો કાયદો શોધી લીધો છે અને તેના પર ટીપ્પણી કરી લીધી છે તે હકીકત છતાં, આજના મોટાભાગના લોકો તેના તરફ ધર્મોપદેશ ઘડવા માટેના એક પ્રકારના બોધપાઠો માટેનાં લખાણ તરીકે જોવે છે.

હકીકત એ છે કે, સોનેરી નિયમની ફીલોસોફી એક શક્તિશાળી નિયમ

પર આધારિત છે, જે જ્યારે સમજવામાં આવે અને વિશ્વાસપૂર્વક આચરણ કરવામાં આવે, ત્યારે કોઈપણ માણસને બીજા લોકોને તેમની સાથે સહયોગ કરાવવા માટેની સત્તા આપશે.

એ એક સુપ્રસિદ્ધ સત્ય છે કે મોટાભાગના માણસો “જેવા સાથે તેવા”નાં આચરણને અનુસરશે. જો તમે એક માણસને બદનામ કરશો તો તે બદલામાં તમને બદનામ કરશે. જો તમે એક માણસની પ્રશંસા કરશો તો તે બદલામાં તમારી પ્રશંસા કરશે. જો તમે વ્યાપારમાં એક માણસ પર અનુગ્રહ કરશો તો તે પણ બદલામાં તમારા પર અનુગ્રહ કરશે.

જોકે, આ નિયમમાં અપવાદો પણ હોય છે, પરંતુ મોટેભાગે આ નિયમ કામ કરે છે. સમાન વચ્ચે આકર્ષણ થાય છે. તે મહાન પ્રાકૃતિક નિયમ સાથેના સુમેળમાં છે, અને તે પદાર્થના દરેક અણુમાં અને વિશ્વની ઉર્જાના દરેક પ્રકારમાં કામ કરે છે. સફળ માણસો સફળ માણસને આકર્ષે છે. નિષ્ફળ લોકો નિષ્ફળોને આકર્ષે છે. એક વ્યાવસાયિક “બુદ્ધુ” સીધે સાધો ‘નિષ્ફળો’નાં ઘરમાં જશે, જ્યાં તે ગમે તેટલાં અજાણ્ય શહેરમાં અધારામાં ઘૂસ્યા હોય તો પણ બીજા “બુદ્ધુઓ” સાથે જોડાઈ શકે છે.

સોનેરી નિયમનો કાયદો વળતર મેળવવાનાં કરતાં વધુ કામ કરવાની આદત ના નિયમ સાથે નજીકથી જોડાયેલો છે. સેવા આપવાના બદલામાં તમને જે નાણાં ચૂકવાય છે. તેના કરતાં વધારે સેવા આપવાનું કાર્ય જ આ નિયમને કાર્ય કરતો કરે છે, જેના દ્વારા “સમાન વચ્ચે આકર્ષણ થાય છે” તે નિયમ સોનેરી નિયમની ફીલોસોફીનો પાયો બનાવે છે, તેની સાથે એક સમાન નિયમ જ છે.

સોનેરી નિયમ કેટલો મહત્વનો છે તે સમજવા માટે તમારા જીવનને અલગ અલગ ક્રિયાઓના સરવાળા તરીકે ગણો. તેમાં મજબૂત અને નબળા મુદ્દાઓ હશે, નિર્ણયમાં ભૂલો અને કેટલીક અસંગત પસંદગીઓ હશે. પરંતુ તમારા વિચારો અને નિર્ણયોની ગુણવત્તા તમે બદલામાં બાકીની દુનિયા પાસેથી જે મેળવવાની અપેક્ષા રાખો છો બરાબર તેવી જ હશે.

જો તમારા પ્રયાસો બનાવટી, તમારા ઈરાદાઓ ભ્રામક અને તમારો મૂડ નિરાશાત્મક હશે તો, તમે જોશો કે દુનિયા તમને તે જ પ્રકારના અનુભવો આપશે.

જો તમારું કાર્ય સાધારણ હશે, તમારા ઈરાદાઓ અસ્પષ્ટ અને તમારો મુડ અસ્થિર હશે તો તમે જોશો કે જીવન પણ તમને તે જ વસ્તુ આપે છે. જો તમે શ્રેષ્ઠતા, પ્રમાણિકતા અને આશાવાદની અપેક્ષા રાખો છો, તો તમે તેને તમારી પોતાની અંદર સર્જીને જ તેમને મેળવી શકો છો.

“બીજા પ્રત્યે જેવું કરશો તેવું જ તેઓ તમારા પ્રત્યે કરશે.” એવું સોનેરી નિયમ કહે છે. એક અગત્યનો સુધારો હોવો જોઈએ કે, “બીજા તમારા વિશે જેવું વિચારે તેવું તમે ઈચ્છતા હો, તેવું તમે બીજા વિશે વિચારો.” વિચારો ક્રિયાઓ જેટલા જ સોનેરી નિયમની હેઠળ આવે છે. તમારાં મગજને નિંદાથી ભરી દો તો તમે તેને બીજી જગ્યાએ પણ પ્રેરિત કરશો. અપ્રમાણિક્તાનું ધ્યેય રાખો અને તમને તે જ વાનગી પીરસાવાની અપેક્ષા રાખો.

જે વિચારો તમારાં મન પર પ્રભુત્વ ધરાવે છે તે તમારી ક્રિયાઓનું સંચાલન કરે છે. કેટલીક વખત આ અસર દેખીતી હોય છે, પરંતુ મોટેભાગે તે ગુપ્ત અને તાત્કાલિક પારખી શકાય નહીં તેવી હોય છે. આ જ કારણ છે કે જેથી ખરાબ નિષ્ઠાવાળા પ્રયત્નોને વધુ ખરાબ નિષ્ઠા વડે બદલો મળે છે અને સારી નિષ્ઠાવાળા પ્રયત્નો બદલામાં અણધાર્યા લાભો મેળવે છે.

@snehnusarnamu

માનવ રહસ્ય

આ નિયમ ખૂબ જ પ્રાથમિક, ખૂબ જ દેખીતો છતાં ખૂબ જ સાદો છે. એ માનવ સ્વભાવનાં મહાન રહસ્યોમાનું એક છે કે સામાન્ય રીતે તેને સમજવામાં કે આચરવામાં નથી આવતો. તેના ઉપયોગની પાછળ એવી શક્તિઓ પડેલી છે કે તે સૌથી દિર્ઘદૃષ્ટિ ધરાવતી વ્યક્તિની કલ્પનાશક્તિને પણ આઘાત પહોંચાડે છે. આના ઉપયોગ દ્વારા વ્યક્તિ ‘સાચું રહસ્ય’ જેમાં બધાં રહસ્યો રહેલા છે - શીખી શકે છે. તે “બીજા પાસે તે વસ્તુ કરાવવી જે તેઓ કરે તેમ ઈચ્છા હો” વિશેની કળા છે.

જો તમે કોઈ વ્યક્તિ પાસેથી તરફદારી ઈચ્છતા હો, તો તમે જેની પાસેથી તરફદારી ઈચ્છો છો તે વ્યક્તિને શોધી કાઢવાને તમારું કામ બનાવી દો, અને યોગ્ય ક્ષણે તે વ્યક્તિને તમે તેની પાસેથી જે તરફદારી ઈચ્છતા હો તેને સમકક્ષ તરફદારી આપો. જો શરૂઆતમાં તે કોઈ પ્રત્યાઘાત ન આપે, તો તેનું પ્રમાણ બેવડાવી નાખો અને તેને બીજી તરફદારી આપો, અને વધુ અને વધુ અને એમ ચાલુ જ રાખો, છેલ્લે જ્યાં સુધી, જ્યારે બીજું કંઈ નહીં તો શરમના માર્યા, તે પાછો વળશે અને તમારી તરફેણ

કરશે.

તમે પહેલાં બીજા સાથે સહયોગ કરીને તેમને તમારી સાથે સહયોગ કરતા કરશો !

ઉપરનું વાક્ય સો વખત વાંચવા લાયક છે, કારણ કે તે જે માણસ મહાન સફળતા પ્રાપ્ત કરવાનો ઈરાદો ધરાવે છે તેને માટે પ્રાપ્ય હોય તેવા સૌથી શક્તિશાળી નિયમોમાંથી એકનું તાત્પર્ય ધરાવે છે.

ક્યારેક એવું બને, અને બનશે જ, કે જે એક ચોક્કસ વ્યક્તિને તમે ઉપયોગી સેવા આપો છો, તે ક્યારેય પ્રત્યાઘાત ન આપે અને તમને સામી તેવી જ સેવા ન આપે, પરંતુ એ મહત્ત્વનું સત્ય મનમાં રાખો કે ભલે એક વ્યક્તિ પ્રત્યાઘાત આપવામાં નિષ્ફળ જાય, બીજું કોઈ આ વિનિમય જોશે અને ન્યાય થયેલો જોવાની ખેલદીલ ઈચ્છાથી અથવા કદાચ તેના મનમાંના વધુ સ્વાર્થી હેતુ વડે, તે તમને એ સેવા આપશે જેનો તમારો અધિકાર છે.

“જેવું વાવશો, તેવું લણશો !”

આ ઉક્તિ એક નીતિબોધ કરતાં વધુ છે : આ એક મહાન વ્યવહારુ સત્ય છે જેને દરેક સફળ સિદ્ધિનો પાયો બનાવવું જોઈએ. અટપટા માર્ગે કે સીધા માર્ગે, તમે બહાર મોકલશો, તે દરેક વિચાર, તમે કરશો તે દરેક કામ, ને દરેક વિચાર અથવા કાર્ય તેના પોતાના જ પ્રકાર મુજબના બીજા વિચારો અથવા કાર્યોનું ટોળું એકઠું કરશે અને યોગ્ય સમયે તમારી પાસે પાછા ફરશે.

આ સત્યમાંથી કોઈ છૂટકારો નથી. તે બ્રહ્માંડ જેટલું જ શાશ્વત છે, ગુરુત્વકર્ષણના નિયમ જેટલું જ ખાતરી બંધ છે. તેને અવગણવું તે તમારી જાતને અજ્ઞાની અથવા ઉદાસીન ગણાવવા જેવું છે, અને એ બન્નેમાંથી કાંઈપણ ગણાવું તે તમારી સફળતાની તકોનો નાશ કરશે.

પરંતુ સોનેરી નિયમને અપનાવવો એટલે તમારાં બધાં કાર્યોને તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય તરફ આગળ ધપાવવા માટે સુદૃઢ કરવાં. તમે તમારી જાતને અસરકારક, હિંમતવાન, પરિશ્રમી તથા સહયોગી બનાવવા માટે તમે ખર્ચશો તે બધા જ પ્રયત્નો વિસ્તરીને તમારી પાસે પાછા ફરશે. તમારી પાસેથી અપેક્ષિત હોય

તેનાથી આગળ તમે જે કાર્ય કરશો, તમે જે ઉત્સાહ દર્શાવશો, તમે જે કલ્પનાશક્તિ કેળવશો, તમે જે હકારાત્મક માનસિક વલણ ઉભું કરશો તે તમારું જીવન તમને જે આપે છે તેના પર પ્રભાવ પાડશે.

સોનેરી નિયમ એ એક વીમાપોલીસી નથી. જે તમને નુકશાનકર્તા બની શકે, તેવી કોઈ એક પણ ક્રિયાને અટકાવતો નથી. પરંતુ તે જીવન તમને જે આપે છે તેનું સમતોલન નક્કી કરે છે. તમે જે સફળતાની ઈચ્છા રાખો છો તેના બદલામાં તમે દુનિયાને જે શું આપવા માંગો છો તે નક્કી કરવાથી, તમે દુનિયા તમને જવાબ આપવા માટે શેનો ઉપયોગ કરશે તેનો પ્રકાર પણ નિશ્ચિત કરો છો.

આ જાણીને તમે સોનેરી નિયમના આધારે કોઈ પણ નિર્ણય લઈ શકો છો તમે ટુંકા ગાળાના ફાયદાઓ કે લાંબા ગાળાના લાભો પસંદ કરી શકો છો, જો એ તમે જીવન પાસેથી જે ઈચ્છો છો તે હોય તો. તમે ઉત્કૃષ્ટ બનવાને બદલે સામાન્ય થવાનું પસંદ કરી શકો, જો એ તમે જીવન પાસેથી જે ઈચ્છો છો તે હોય તો. તમે અપ્રમાણિકતા, અસહિષ્ણુતા અથવા તમારી ક્રિયાઓમાં બીજી ગુણવત્તાઓની યજમાની કરી શકો છો, જો એ તમે જીવન પાસેથી જે ઈચ્છો છો તે હોય તો.

તમે જીવન પાસેથી શું ઈચ્છો છો ?

@snehnusarnamu

પ્રકરણ-૧૭



આરોગ્યની આદત

સારાંશ

અંગત આરોગ્ય એ સફળતાના સિદ્ધાંતોમાં સામેલ કરવા માટે એક અસામાન્ય તત્ત્વ દેખાઈ શકે છે, પરંતુ ભલે પછી અર્ધજાગૃત સ્તરે હોય, તે લગભગ દરેક વ્યક્તિની સફળતાની વ્યાખ્યાનો ભાગ છે. સારું આરોગ્ય જાળવવું એ માત્ર તમારા શ્રમનાં ફળ માણવા માટે તમારી જાતને સક્ષમ બનાવવા જેવું નથી. તમે જે કરવા માટે બહાર પડ્યા છો તેને માટે મહત્તમ માનસિક અને શારીરિક ઉર્જા સમર્પિત કરવા સક્ષમ હોવું આવશ્યક છે.

સારુ શારીરિક સ્વાસ્થ્ય બનાવવા તથા સંભાળવા વિશેના વિચારો ડો.હિલના દિવસો પછી બદલાઈ ગયા છે. તેમના પોતાના વિચારો હતા તેમના સમય કરતાં તેટલા જ આગળ હતા.

લખાણ

હવે આપણે સફળતાનાં સત્તર પાસાંઓમાંથી અંતિમ પર આવીએ છીએ. આગળનાં પ્રકરણોમાં આપણે શીખ્યા કે સફળતા શક્તિ માંથી વિકસે છે, અને તે શક્તિ એ નિશ્ચિત ક્રિયા દ્વારા અભિવ્યક્ત કરાયેલ વ્યવસ્થિત કરાયેલ જ્ઞાન છે. કોઈ પણ વ્યક્તિ સારાં સ્વાસ્થ્ય વગર તીવ્ર રીતે સક્રિય રહી શકે નહીં. મગજ તેણે જેમાં કામ કરવાનું છે તે શરીર મજબૂત ન હોય તો યોગ્ય રીતે કાર્ય કરશે નહીં. વાસ્તવમાં બીજાં સોળ પાસાંઓ જેના પર સફળતાનું ઘડતર આધાર રાખે છે તે બધા જ તેમના સફળ અમલીકરણ માટે સ્વસ્થ શરીર પર આધાર રાખે છે.

સારું સ્વાસ્થ્ય મુખ્યત્વે નીચેની બાબતો પર આધારિત છે :

૧. યોગ્ય ખોરાક અને હવાનું સંયોજન;

૨. મળમૂત્રનો યોગ્ય નિકાલ.

૩. યોગ્ય કસરત.

૪. યોગ્ય વિચારો.

આ પ્રકરણનો હેતુ કેવી રીતે સ્વસ્થ રહેવું તે વિશેનું વિવરણ રજૂ કરવાનો નથી, કારણ કે આ કાર્ય શારીરિક તથા માનસિક ઉપચાર શાસ્ત્રના વિશેષજ્ઞોનું છે. કોઈપણ વ્યક્તિ એ ઉપવાસ, ડાયેટીંગ અથવા સ્વયંસંચાલિત ટેક્નિકોના પ્રયોગો આવી બાબતોના અનુભવી ડોક્ટરોનાં નિર્દેશન વગર કરવા જોઈએ નહીં.

તો પછી ડૉ.હિલ આપણને અહીં શું કહે છે ?

@snehnusarnamu

માત્ર એટલું જ કે ખોરાક, કસરત અને માનસિક આરોગ્ય એ બધાંની, સફળતા સર્જવાની આપણી ક્ષમતામાં ભજવવાની ભૂમિકા છે. અને તે મુજબ, આપણે તેમાંથી કોઈમાં પણ કસર રાખવાની ભૂલ કરવી ન જોઈએ.

ઉત્પાદન શક્તિ વધારવા ખાતર જમવાનું ગુપચાવવું, બધો વખત ફાસ્ટફૂટ ખાધા કરવું, કાર્યાલયમાં કલાકો ગાળવા વગેરે જેવી આદતોમાં સરકી જવાનું ખૂબ સરળ છે. આવી આદતોથી તમે કઠીન પરિશ્રમ કરતા હો તેમ દેખાય છે. પરંતુ આવતી કાલનાં સ્વાસ્થ્ય પર આજનાં કામનું અયોગ્ય ભારણ લાંબાગાળે ખૂબ જ બીનઉત્પાદક નીવડે છે.

ઉપરની સૂચિમાં ચોથા નંબરની વસ્તુ - ‘યોગ્ય વિચારો’નું સારાં માનસિક અને શારીરિક સ્વાસ્થ્ય સર્જવા માટે તેમજ સંભાળવા માટે ચોક્કસ પ્રકારનું મહત્વ છે. નેપોલિયન હિલ ફાઉન્ડેશનમાં ફોન કરનારાઓનું ઘણા વર્ષો સુધી તેના એક્ઝીક્યુટીવ ડાયરેક્ટર માઈકલ જે. રીટ વડે અભિવાદન કરાતું હતું. જ્યારે તેમને ‘તમે કેમ છો’ તેમ પૂછાતું, ત્યારે રીટનો પ્રત્યાઘાત ઉત્સાહપૂર્ણ રહેતો “હું ખૂશ, સ્વસ્થ અને વધુ પડતો સારો છું !” આ એક સ્વ-પરિપૂર્ણતાની આગાહી છે.

ચિંતા કરવી અથવા તમારાં આરોગ્ય વિશે વિચારવાનું અવગણવું તે વૈકલ્પિક

માર્ગ છે, અને આ બન્ને કરવું તે ભૂલ છે. ચિંતા એ મંદપાચન શક્તિવાળાં પેટથી લઈને ચામડીના રોગો અથવા તેનાથી પણ ખરાબ માનસિક અને શારીરિક સમસ્યાઓ સર્જવાનું વલણ ધરાવે છે. એક સંભવિત સમસ્યાને અવગણવી તે જરૂરી નિદાન તથા સારવાર થતી અટકાવે છે. તમારી માનસિક અવસ્થાને હકારાત્મક રાખો, પરંતુ તમારાં શરીર અથવા આત્મા-જુસ્સામાં થતા ફેરફારો તરફ જાગૃત રહો. જરૂર મુજબ વ્યાવસાયિક મદદ માગો અને તમને અપાયેલી ભલામણો - સૂચનાઓને વળગી રહો. શું ખોટું છે તેના ઉપર તમે જેટલું જલ્દી ધ્યાન આપશો, તેટલી જલ્દી તમે સમસ્યાને સુધારશો અને ફરી પાછા પડેલા જેવા થઈ જશો.

સારું સ્વાસ્થ્ય મનની યોગ્ય સ્થિતિ દ્વારા સર્જી તથા સંભાળી શકાય છે. ડો.હિલ આ બાબતમાં નવો ચીલો પાડનાર ન હતા; તેઓ માત્ર માનવજાતના એક વિચક્ષણ અવલોકનકાર હતા. આ મુદ્દા પર જો તમે વધુ જાણવા માગતા હો તો નોર્મન કોસીન અને દિપક ચોપ્રા સહિતના લેખકોનાં સંશોધનને લાયક ઘણાં પુસ્તકો છે.

છતાં, એક વાત યાદ રાખો કે બધું જ ખરાબ સ્વસ્થ્ય નકારાત્મક વિચારસરણીને કારણે નથી હોતું. જ્યારે આપણે PMA દ્વારા બેક્ટેરીયા તથા વાયરસો તરફની આપણી પ્રતિકાર શક્તિને વધારીએ છીએ, ત્યારે આપણે આપણી જાતને રોગ સામે સલામત નથી બનાવતા. માનવજાતની શરૂઆતથી જ રોગો તેની સાથે રહ્યા છે, અને આપણાં શરીરો હંમેશા માટે રહેવા માટે બનેલા નથી. તમે બીમાર પડો છો માટે તમે દોષી છો તેમ ધારી લેવાની ભૂલ ન કરશો. તમને સારું નથી લાગતું, તમારી તબીયત સારી નથી, તેને માટે તમારી જાતને કોસવાને બદલે બને તેટલા જલ્દી સાજા થવા પર ધ્યાન આપવું તે ઘણું વધુ સારું છે.

સારી તંદુરસ્તી જાળવવા માટે તમે જે PMA ફાળવો છો તે વધુ એક આશ્ચર્યજનક રીતે જાતને બળવત્તર કરતી અસર છે, જે સફળતાના સિદ્ધાંતો વડે જીવવા સાથે આવે છે. એક તંદુરસ્ત વ્યક્તિ તરીકે વિચારવા તથા કામ કરવા પર તમે જેટલું વધુ ધ્યાન આપશો, તેટલા તમે લાંબાગાળે વધુ તંદુરસ્ત રહેશો.

સારી તંદુરસ્તી તમને સફળતા સર્જવા દે છે અને તેનાથી પણ વધારે, તમને તે માણવા દે છે.

નિષ્ફળતાનાં ત્રીસ સૌથી સામાન્ય કારણો

સારાંશ

પ્રથમ તો એમ દેખાય છે કે ડો.હિલે સફળતાના સિદ્ધાંતોનો સાર માં ભાગ્યે જ થોડીક પૂરવણીઓ ઉમેરી છે. ન્યુઓર્લીઅન્સમાં તેને લેગ્નીએવલ કહેવાય છે, અથવા વેપારી ગ્રાહકને ખરીદી સાથે જે કંઈક થોડુંક વધારાનું આપે તેવી વસ્તુ. પરંતુ સફળતાના નિયમોની પાછળ જે આવે છે તે ધીમે ધીમે “થોડુંક વધારાનું” કરતાં વધી વધીને “ઘણું વધારે” થઈ જાય છે.

હવે પછીનાં પ્રકરણોમાં તેઓ તેમના વિચારો વિશે દબાણપૂર્વક લખે છે અને તેમને લાગુ કરવા માટેનાં ખૂબ જ વ્યવહારુ સૂચનો આપે છે. આપણે જોઈશું તેમ તેમની સફળતાના સિદ્ધાંતોની શક્તિ માટેની દૃષ્ટિ ખૂબ જ નાટકીય અને ક્ષતિરહિત છે.

@snehnusarnamu

તેઓ એ રીતોની સ્પષ્ટ યાદી વડે શરૂઆત કરે છે, જેમાં લોકો તેમની મહત્વાકાંક્ષાઓ સિદ્ધ કરવા માટેના પ્રયાસોને હાની પહોંચાડી શકે છે. આ સુચિની ઝડપથી ચકાસણી કરી લો અને જોવો આ ત્રીસ બાબતોમાંથી કોઈ તમને પાછળ નથી પાડી દેતીને. આગળ આપેલા સફળતાના સિદ્ધાંતોએ તમને એવી કોઈપણ વસ્તુ સુધારવા માટેની જરૂરી આવડતો તથા સાધનો આપ્યાં છે, જે તમારી સફળતા તરફની પ્રગતિને રૂંધતાં હોય. તમે તમારી જાતની આ રીતે ભાંગફોડ કરો છો તે વિચાર આનંદપ્રદ નથી, પરંતુ તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયની પ્રાપ્તિને માણવાનો વિચાર ઘણો વધારે આનંદપ્રદ છે.

લખાણ

આગળનાં પૃષ્ઠો દ્વારા તમને એ સત્તર બાબતોનું ટૂંકું વર્ણન મળ્યું છે, જેના દ્વારા સફળતા પ્રાપ્ત કરી શકાય છે. હવે આપણે એવી કેટલીક બાબતો તરફ આપણું ધ્યાન વાળીએ જે નિષ્ફળતાનું કારણ બને છે.

સૂચિ ચકાસી જાવ અને કદાચ તમે જેનો અનુભવ કર્યો હોય તેવી કોઈ

નિષ્ફળતા અથવા હંગામી પરાજય માટેનું કારણ અહીં મળી આવશે. આ સૂચિ વીસ હજારથી વધુ નિષ્ફળતાઓના ક્ષતિરહિત વિશ્લેષણ પર આધારિત છે અને તે દરેક બાબતમાં પુરુષો તથા સ્ત્રીઓને આવરે છે.

૧. પ્રતિકુળ વારસાગત ઉત્પત્તિ

(નિષ્ફળતાનું આ કારણ સૂચિમાં સૌથી મોખરે છે. ખરાબ ઉછેર એ એક વિકલાંગતા છે, જેની સામે ઘણા ઓછા ઉપાયો છે અને તે એવી બાબત છે કે દુર્ભાગ્યે જેના માટે વ્યક્તિ પોતે જવાબદાર નથી.)

પહેલી દૃષ્ટિએ, ડો.હિલ એવું સૂચવતા દેખાય છે કે ખરાબ જીન્સ કેટલાક લોકોને પાછળ રાખે છે. પરંતુ એ સમજવું જરૂરી છે કે તેમણે વારસાગતતાને જીનેટીક બંધારણ જેટલું જ સામાજિક બંધારણ પણ માન્યું છે. જે લોકો એવા વાતાવરણમાંથી આવે છે, જેમાં સિધ્ધીને - તેને માટેની જરૂરી આવડતો સહિત, બદનામ કરવામાં આવે છે, તેઓ હંમેશાં આ માન્યતાની મર્યાદામાંથી બહાર આવવા સંઘર્ષ કરશે. વધુ સૂચક એ છે કે, તેઓ એવી ભૂલભરેલી છાપ ધરાવે છે કે સફળતા તકને કારણે મળે છે અથવા એ કે તેમના પ્રકારની પાશ્ચાદભૂવાળા લોકો તેને માટે અસક્ષમ છે. તેઓ સફળ નથી થતા કારણ કે તેઓ નથી માનતા કે તેઓ તે માટેનો પ્રયત્ન કરી શકે. આ વલણ માટે ખરેખર બહુ ઓછા ઉપાયો છે, સીવાય કે એક એક કિસ્સામાં, જે લોકોને આ રીતે વિકલાંગ બનાવાય છે, તેમને તેમના સામાજિક વારસા માટે પ્રશ્ન પૂછવાનું કારણ આપવામાં આવે.

નેપોલિયન હિલ ફાઉન્ડેશનના આ મિશનનો અંશ જે લોકો એમ માને છે કે તેઓ સફળ ન થઈ શકે તેમને સફળતાના વિચારનું શિક્ષણ પૂરું પાડવાનો છે. રાષ્ટ્રની જેલોમાં કરાતા શૈક્ષણિક કાર્યક્રમો દ્વારા આ ફાઉન્ડેશન એ પુરુષો તથા મહીલાઓમાં મહત્ત્વાકાંક્ષા પ્રેરવા માગે છે, જેમનાં વાતાવરણે તેમને શીખવ્યું છે કે તેઓ સફળતા મેળવવા માટે યોગ્ય નથી.

૨. જેના માટે મથવું જોઈએ તેવું નિશ્ચિત ધ્યેય અથવા સારી રીતે નક્કી કરાયેલ હેતુનો અભાવ.

૩. મામુલી કક્ષાથી ઉપરનાં ધ્યેય માટેની મહત્વકાંક્ષાનો અભાવ.

૪. અપૂરતું શિક્ષણ

૫. સ્વયં શિસ્ત તથા ચતુરાઈનો અભાવ, જે સામાન્ય રીતે દરેક પ્રકારના અસંયમો-ખાસ કરીને જાતીય ઈચ્છા અને ખાવા-પીવાનાં દ્વારા પોતાને પ્રગટ કરે છે.

૬. સામાન્ય રીતે અટકાવી શકાય તેવા કારણોસર ખરાબ આરોગ્ય.

૭. જ્યારે ચારિત્ર્યનું ઘડતર થતું હોય તેવા બાળપણના સમય દરમિયાન પ્રતિકુળ વાતાવરણ, જે શરીર તથા મનની ખરાબ આદતોમાં પરિણમે છે.

આ કદાચ પહેલાં કારણનાં પુનરાવર્તન જેવું દેખાઈ શકે કારણકે જે લોકો આ કારણોસર ગડથોલાં ખાય છે તેમનામાં સફળતા મેળવવાના વિચારોની માન્યતાનો અભાવ હોતો નથી; તેઓને માત્ર એવું લાગે છે કે જરૂરી કોઈપણ માર્ગે સફળતા મેળવવામાં કંઈ જ ખોટું નથી.

@snehnusarnamu

૮. લાસરીયાપણું - કામ મુલતવી રાખવાની ટેવ.

૯. પોતાની નિષ્ફળતા માટે પોતાની જાતને દોષ આપવાની હિંમત તથા દૃઢતાનો અભાવ.

પરાજયમાંથી શીખવાની વાતને રદીયો આપવો તે આનું સૌથી દેખીતું ઉદાહરણ છે.

૧૦. નકારાત્મક વ્યક્તિત્વ.

૧૧. સુનિશ્ચિત જાતિય ઉર્મીનો અભાવ.

૧૨. પોતાની પાસે કંઈ ન હોય તેના બદલામાં કંઈક મેળવવાની અદમ્ય ઈચ્છા જે સામાન્ય રીતે જુગારની આદતમાં પ્રગટ થાય છે.

૧૩. નિર્ણય લેવાનો અભાવ.

૧૪. આ પુસ્તકમાં અન્યત્ર વર્ણવાયેલ છ મૂળભુત ભયમાંથી એક અથવા

વધારે.

૧૫. લગ્ન માટેના જોડીદારની નબળી પસંદગી.

૧૬. વધારે પડતી સાવધાની, જે આત્મ નિર્ભરતા તથા આત્મ વિશ્વાસને નાશ કરે.

૧૭. વ્યાપારના સાથીદારોની નબળી પસંદગી.

૧૮. અંધશ્રદ્ધા અને પૂર્વાગ્રહો, જેનું પગેરું સામાન્ય રીતે કુદરતી નિયમોના જ્ઞાનના અભાવમાં કાઢી શકાય છે.

૧૯. વ્યવસાયની ખોટી પસંદગી.

૨૦. એકાગ્રતાના નિયમની સમજણના અભાવને કારણે ઉર્જાઓનો અપવ્યય.

૨૧. કરકસરનો અભાવ.

૨૨. ઉત્સાહનો અભાવ. @snehnusarnamu

૨૩. અસહિષ્ણુતા

૨૪. ખાવામાં, પીવામાં અને જાતીય પ્રવૃત્તિઓમાં અસંયમ.

૨૫. સંવાદિતાની રીતે બીજા સાથે સહયોગ કરવાની અક્ષમતા

૨૬. એવી સત્તા પર માલીકી, જે અનુભવના ધીમા મુલ્યાંકનની પ્રક્રિયાને કારણે સ્વ પ્રયત્ન દ્વારા ન મેળવાઈ હોય (જેવી રીતે) કોઈ વ્યક્તિ મિલકતનો વારસો મેળવે અથવા તેને સત્તાનાં સ્થાને ગોઠવવામાં આવે જ્યાં તે પોતાની પાત્રતા વડે અધિકારી ન હોય.

૨૭. અપ્રમાણિકતા.

૨૮. અહંકાર અને મિથ્યાડંબર

૨૯. વિચારવાને બદલે અનુમાન બાંધવા.

30. મૂડીનો અભાવ.

કોઈકને આશ્ચર્ય થશે કે “મૂડીનો અભાવ” ને કેમ છેક છેલ્લુ સ્થાન આપવામાં આવ્યું, તો તેને જવાબ એ છે કે કોઈપણ વ્યક્તિ કે જે નિષ્ફળતા માટેનાં બીજાં ઓગણત્રીસ કારણોમાં ઠીક ઠીક ઉપર રહીને યોગ્યતા પ્રાપ્ત કરી શકે તે હંમેશાં તેનો જે કાંઈપણ હેતુ હોય તેને માટે જરૂરી નાણાં મેળવી શકે.

ઉપરની સૂચિ નિષ્ફળતા માટેનાં બધાં જ કારણોનો સમાવેશ નથી કરતી, પરંતુ તે મોટાભાગનાં સામાન્ય કારણોનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે. કેટલાક વાંધો ઉઠાવી શકે છે કે “ખરાબ નસીબ”નો આ સૂચિમાં સમાવેશ કરવો જોઈતો હતો. પરંતુ તે ફરીયાદનો જવાબ એ છે કે નસીબ અથવા તકનો નિયમ એ સફળતાના સત્તર નિયમોને કેવી રીતે લાગુ કરવા, તે સમજનાર બધા વડે પ્રભુત્વ મેળવવાનો વિષય છે. જોકે જેમને એ સત્તર નિયમોમાં પ્રભુત્વ મેળવવાની ક્યારેય તક ન મળી હોય તેમની સાથે પ્રમાણિક થવા માટે એ કબુલ કરવું જોઈએ કે નસીબ અથવા તકના ચક્રની પ્રતિકુળ કરવટ, એ ક્યારેક નિષ્ફળતાનું કારણ બને છે.

જેઓ તેમની બધા નિષ્ફળતાઓને “સંજોગો” અથવા નસીબ પર નાખી દેવાની વૃત્તિવાળા છે તેમણે નેપોલીયન દ્વારા કરાયેલ તોછડો આદેશ યાદ રાખવો જોઈએ. તેણે કહ્યું હતું, “નરકમાં જાય સંજોગો ! સંજોગો તો હું સર્જું છું.” મોટાભાગના “સંજોગો” અને નસીબનાં પ્રતિકુળ પરિણામો પણ સ્વનિર્મિત જ હોય છે. આપણે આ ભૂલવું ન જોઈએ !

ટુંકમાં આ ડો.હિલની ફીલોસોફી છે. સારા માટે કે ખરાબ માટે, આપણે જીવીએ છીએ તે જીવન આપણે સર્જીએ છીએ. જે લોકો આ સ્વીકારે છે અને તે મુજબ કાર્ય કરે છે તેઓ સફળ છે.

અહીં એક હકીકતનું વિધાન અને એક કબુલાત છે જે યાદ રાખવા યોગ્ય છે. સફળતાની ફીલોસોફીનો નિયમ, જે હવે આખી પૃથ્વી પર પુરુષો અને મહીલાઓને ઉપયોગી સેવા આપી રહ્યો છે, તે ખૂબ મોટા પ્રમાણમાં લેખકના ભાગની કહેવાતી નિષ્ફળતાનાં વીસ વર્ષોનું પરિણામ છે. સફળતાના નિયમોની ફીલોસોફીની વધુ વિસ્તૃત શ્રેણીમાં, “નિષ્ફળતા વડે નફો કરવો” એ પ્રકરણ હેઠળ, વિદ્યાર્થીઓ જોશે કે

લેખકે એટલી બધી વખત નિષ્ફળતા, આપત્તિ તથા પરાજયો મેળવ્યાં હતાં કે જો તેઓ રજ્યા હોત કે “નસીબ મારી વિરુદ્ધ છે !” તો તે વાજબી હતું ! સાત મોટી નિષ્ફળતાઓ અને એટલી બધી નાની નિષ્ફળતાઓ જે લેખક યાદ રાખવાની પરવા નથી કરતા, પછી ફીલોસોફી માટે એક પાયો નાખ્યો જે હવે લેખક સહીત, સેંકડો, હજારો લોકોને સફળતા મેળવી આપે છે ! “દુર્ભાગ્ય” ને કામે લગાડવા માટે જોતરવામાં આવ્યું....

“એક ચક્ર છે, જેના પર માણસની બાબતો ઘૂમે છે, અને તેનું મીકેનિઝમ એવું છે કે તે માણસને હંમેશાં ભાગ્યશાળી બનતો અટકાવે છે.”

એકદમ સત્ય ! જીવનનું આવું એક ચક્ર છે, પરંતુ તે સતત ગોળ ગોળ ઘુમ્યા કરે છે. જો તે ચક્ર આજે દુર્ભાગ્ય લાવે છે, તો તેને કાલે સદ્ભાગ્ય લાવતું કરી શકાય છે. જો આ સાચું ન હોત, તો સફળતાના નિયમની ફીલોસોફી એક ફારસ અને બનાવટ હોત, જે ખોટી આશા સીવાય કંઈ જ ન આપે.

લેખકને એક વખત કહેવામાં આવ્યું હતું કે તેઓ હંમેશાં નિષ્ફળ જ રહેશે કારણ કે તેઓ ખરાબ ગ્રહોમાં જન્મ્યા હતા ! તે ગ્રહના ખરાબ પ્રભાવના વિષમારણ જેવું કશુંક જરૂર બન્યું હોવું જોઈએ, અને કશુંક બન્યું છે! તે કંઈક એ પ્રથમ પોતાની જાત પર પ્રભુત્વ મેળવીને અવરોધો પર પ્રભુત્વ મેળવવાની શક્તિ છે, જે સફળતાના નિયમની ફીલોસોફીની સમજણ તથા અમલીકરણમાંથી વિકસી છે. જો સફળતાનાં સત્તર પાસાંઓ આ લેખક માટે તે ગ્રહનો ખરાબ પ્રભાવ હટાવી શક્યાં, તો તે તમારે માટે અથવા બીજા કોઈ પણ માણસ માટે પણ તેમ કરી શકે.

આપણાં દુર્ભાગ્યને ગ્રહોના પ્રભાવ પર છોડી દેવું તે આપણાં અજ્ઞાન અથવા આપણા આળસુપણાની કબુલાત કરવાની બીજી રીત છે. એક માત્ર સ્થળ જ્યાં તે ગ્રહો તમારે માટે દુર્ભાગ્ય લાવી શકે છે, તે છે તમારું પોતાનું મન. તમે તે મનના માલીક છો, અને તેનામાં તમારી અને સફળતાની વચ્ચે ઉભા રહેતા બધા જ ખરાબ પ્રભાવો - તે ગ્રહ સહિતના - પર પ્રભુત્વ મેળવવાની શક્તિ છે.

જે તમે ખરેખર તમારાં ખરાબ નસીબ અને દુર્ભાગ્યનું કારણ જાણવા ઈચ્છતા હો તો તે ગ્રહો તરફ ન જોવો; અરીસામાં જોવો. તમે તમારાં

ભાગ્યના માલીક છો ! તમે તમારા આત્માને દોરનાર છો... તમારી પાસે એક મગજ છે, જેના પર તમે એકલા જ નિયંત્રણ કરી શકો છો અને મગજને તમારે જેનો સામનો કરવો પડે છે તે કોઈપણ સમસ્યાનો ઉકેલ લાવવા માટે જરૂરી બધી જ શક્તિ સાથે સીધો સંપર્ક બનાવવા માટે ઉત્તેજિત તથા તૈયાર કરી શકાય છે. જે વ્યક્તિ તેની મુશ્કેલીઓ માટે ગ્રહોને દોષ આપે છે તે અનંત બુદ્ધિ - જેને તમે ઈશ્વરનું નામ આપી શકો - નાં અસ્તિત્વને પડકારે છે.

એ જરા આશ્ચર્યજનક લાગવું જોઈએ કે ડો.હિલ એ માન્યતાને વખોડી કાઢતા હતા કે આપણું ભાગ્ય માનવ પસંદગી કરતાં કોઈ બીજી વસ્તુ વડે દોરવાય છે. “મન જે કલ્પી શકે છે તથા માની શકે છે તે જ પ્રાપ્ત પણ કરી શકે છે.” આ એ ફીલોસોફી છે જે રહસ્યમય પ્રભાવોને અંગત સિદ્ધિ માટેનું નિમિત્ત બનવા માટે જગ્યા રહેવા દેતી નથી. છતાં આ પ્રકારની દોષયુક્ત ધારણાઓ બાંધવા માટે તમારે જ્યોતિષશાસ્ત્રને અનુસરવાની જરૂર નથી.

જ્યારે તમે તમારું નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય લખવા બેસો ત્યારે શું તમને તમારું સાચું ધ્યેય કશુંક “ઠીક ઠીક” અથવા “કરી શકાય તેવું” દેખાતું હોય તેની હરોળમાં આવતું હોવાનું કારણો તેનાથી શરમ આવી છે ? જેવી રીતે એક વખત કોઈકે ડો.હિલને કહ્યું હતું કે તેઓ ખરાબ ગ્રહોની અસરવાળા છે તેવી રીતે બીજા લોકોએ તમારા વિશે જે મર્યાદાઓ બતાવી હોય તેને તમે સ્વીકારો છો. જો તેમણે તે માન્યતા સ્વીકારી હોત તો શું થયું હોત ? જો તમે બીજા કોઈકે માનેલી મર્યાદા ન સ્વીકારો તો તમારું શું થશે ?

તમારા જીવનમાં જે કંઈ પણ અભાવ છે, તે અભાવ એટલા માટે છે કારણકે હજી તમે તમારી ઈચ્છાને આગળ વધારવાની શરૂઆત નથી કરી. જો તમે આગળ ધપાવવાનું શરૂ કરશો તો તે વસ્તુ તમારી બની જશે. પરંતુ જો તમે તેને ક્યારેય આગળ નહીં લઈ જાવ તો તમને હંમેશાં લાગશે કે એ વસ્તુનો અભાવ એટલા માટે છે કે તમે નક્કી કર્યું હતું કે તમને તે મળી ન શકે.

વિચારશક્તિનું રહસ્ય

બ્રોડવે અને ન્યુયોર્ક શહેરમાં ૪૪મી સ્ટ્રીટમાં લેખકના અભ્યાસખંડની સામે પેરામાઉન્ટ બીલ્ડીંગ ઉભું છે, એક મહાન, ઉંચું, પ્રભાવશાળી મકાન, જે વિચારની મહાન શક્તિની દરરોજ યાદ અપાવે છે.

આવો, મારા અભ્યાસ ખંડની બારીમાં મારી સાથે ઉભા રહો અને આપણે આ આધુનિક ગગનચુંબી મકાનનું વિશ્લેષણ કરીએ. જો તમે કહી શકો તો મને કહો કે આ મકાન કઈ સામગ્રી વડે બંધાયેલું છે. તરત જ તમે કહ્યો, “કેમ, આ તો ઈંટ અને સ્ટીલના ગર્ડલસ અને પ્લેટ ગ્લાસ અને લમ્બરનું બનેલું છે.” તમે આંશીક રીતે સાચા હો, પરંતુ તમે આખી વાત કહી નથી.

ઈંટ, લોખંડ અને બીજી સામગ્રી જે આ મકાનના ભૌતિક ભાગમાં ગઈ તે જરૂરી હતી, પરંતુ મકાન ચણવા માટે આમાંની કોઈ પણ સામગ્રી મૂકવામાં આવી તે પહેલાં તેની સમગ્રતા બીજા પ્રકારની સામગ્રી વડે ચણવામાં આવી હતી. તે એડોલ્ફ ઝુકોરનાં મનમાં વિચાર તરીકે ઓળખાતી અમૂર્ત વસ્તુમાંથી ચણાઈ હતી.

તમારી પાસે જે કંઈ પણ છે, અથવા હવે પછી હશે, સારું અથવા નરસું, તે તમારા વિચારો ના પ્રકાર વડે તમારા તરફ આકર્ષાયું હતું. હકારાત્મક વિચારો હકારાત્મક, ઈચ્છનીય પદાર્થોને આકર્ષે છે, નકારાત્મક વિચારો ગરીબાઈ, દુઃખ અને બીજા પ્રકારના અનિચ્છનીય પદાર્થોનાં ટોળાંને આકર્ષે છે. તમારું મગજ એક ચુંબક જેવું છે જેની સાથે તમે જે કંઈ પણ વિચાર ધરાવો છો તે ચોંટી જાય છે; અને આ બાબત જરાપણ ભૂલ ન કરશો, જ્યારે તમે ગરીબાઈ અને નિષ્ફળતાના વિચાર કરશો ત્યારે તમારું મન સફળતાને નહીં આકર્ષે.

દરેક માણસ જ્યાં છે ત્યાં તેના પોતાના પ્રભુત્વ ધરાવતા વિચારોને કારણે જ છે, જેવી રીતે દિવસ પછી રાત્રી જ આવે છે. વિચારો એ એક માત્ર એવી વસ્તુ છે જેના પર તમે સંપૂર્ણ નિયંત્રણ ધરાવો છો. હકીકતનું વિધાન, જેનું આપણે તેની મહાન અર્થસભરતાને કારણે પુનરાવર્તન કરીએ છીએ. તમે જે ધન ધરાવો છો તેના પર તમારો સંપૂર્ણ કાબુ નથી, અથવા તો જે પ્રેમ તથા મૈત્રી તમે માણો છો તેના પર પણ તમારું સંપૂર્ણ નિયંત્રણ નથી; આ દુનિયામાં આવવાના સમય પર તમારું કંઈ નિયંત્રણ નથી અને તમારા જવાના સમય વિશે પણ તમે બહુ થોડું કંઈક કરી શકશો; પરંતુ તમારા પોતાના મગજની અવસ્થા સાથે તમારે બધીજ લેવા દેવા છે. બાહ્ય પ્રભાવો તથા સૂચનોના પરિણામ તરીકે તમે તમારાં મનને હકારાત્મક બનાવી શકો અથવા તેને નકારાત્મક બનવાની છૂટ

આપી શકો. દૈવી શક્તિએ તમને તમારાં પોતાનાં મગજ પર ઉચ્ચતમ નિયંત્રણ આપ્યું છે, અને આ નિયંત્રણ સાથે જ તેનો શ્રેષ્ઠતમ ઉપયોગ કરવાની જવાબદારી પણ આપી છે, જે હવે તમારી છે.

તમારાં પોતાનાં મગજમાં તમે લેખકના અભ્યાસખંડની સામે ઉભું છે તેના જેવાં જ મહાન મકાનની કલ્પના કરી શકો. અને પછી એડોલ્ફ ઝુકોરે કર્યું તેમજ તે માનસિક ચિત્રને વાસ્તવિકતામાં બદલી શકો. કારણ કે એ સામગ્રી કે જેમાંથી તેણે પેરામાઉન્ટ બીલ્ડીંગ ઉભું કર્યું, તે દરેક માણસ પાસે પ્રાપ્ય છે; અને વળી પાછું તે મફત છે.

સફળતા અને નિષ્ફળતા વચ્ચેનો તફાવત એ મોટેભાગે હકારાત્મક અને નકારાત્મક વિચારો વચ્ચેના તફાવતની બાબત છે. એક નકારાત્મક મન પ્રારબ્ધને આકર્ષે નહીં. સમાન વચ્ચે આકર્ષણ થાય છે. સફળતા જેટલું ઝડપથી બીજું કાંઈ સફળતાને આકર્ષી શકતું નથી. ગરીબાઈ વધારે ગરીબાઈનું કારણ બને છે. સફળ બનો અને આખી દુનિયા તેનો ખજાનો તમારા ચરણોમાં ધરી દેશે અને તમને વધારે સફળ બનવા માટે મદદરૂપ થવા કંઈક કરવા ઈચ્છશે. ગરીબાઈની નિશાનીઓ દર્શાવો અને આખી દુનિયા તમારી પાસે જે કાંઈ કિંમતી છે તે લઈ લેવાનો પ્રયત્ન કરશે. તમે જ્યારે સફળ છો અને તમારે બેંકના પૈસાની જરૂર નથી ત્યારે તમે બેંક પાસેથી ઉધાર પૈસા મેળવી શકશો, પરંતુ જ્યારે તમે ગરીબાઈનો માર ખાધો છે અથવા જ્યારે કોઈ મોટી કટોકટી તમારી સામે ઉભી છે ત્યારે એક લોન મેળવવાની વ્યવસ્થા કરી જોજો. તમે તમારાં પોતાનાં ભાગ્યના માલીક છો, કારણ કે તમે એવી એક વસ્તુ પર નિયંત્રણ કરી શકો છો, જે માનવભાગ્યનો માર્ગ બદલી અથવા ફેરવી શકે છે, એ છે વિચારોની શક્તિ. આ મહાન સત્યને તમારી સભાનતામાં ઉતરવા દો, અને આ પુસ્તક તમારા જીવનનું સૌથી મહત્ત્વનું વળાંક બિંદુ દોરશે.

પેરામાઉન્ટ બીલ્ડીંગ હવે બ્રોડવે પર ઝળુંબતું નથી. મેનહટ્ટનની જમીનજાગીરની નિરંકુશ દુનિયામાં એડોલ્ફ ઝુકરના આ મહત્ત્વાકાંક્ષી પ્રકલ્પનું સ્થાન ટાઈમ્સ સ્ક્વેરનાં નવીનીકરણના ભાગ રૂપે બીજી ગગનચૂંબી ઈમારતો વડે લેવાઈ ગયું છે. પરંતુ ડો. હિલનો મુદ્દો તે જ રહે છે. દરેક મહાન સિદ્ધિની શરૂઆત માનવ મનમાં થાય છે. ઈંટ, કાચ, લોખંડ, બધું તેઓ શું બની શકે તેની માર્ગદર્શક દૃષ્ટિ વગર બીનઉપયોગી છે; આવી દૃષ્ટિ માત્ર એવા લોકોના વિચારો દ્વારા જ ઉદ્ભવી શકે જેઓ એ કલ્પના કરવાની હિંમત કરે છે કે તેઓ પોતાની આસપાસની દુનિયા બદલી

શકે છે.

તમારા વિચારોની શક્તિ એ સફળતા પ્રાપ્ત કરવાનું તમારી પાસેનું એક માત્ર શક્તિશાળી સાધન છે. ભલે તમે તમારા જીવનમાં જે ઈચ્છતા હો તે સર્જવા માટે બીજા ગમે તેનો ઉપયોગ કરતા હો, તોપણ હકીકત એ છે કે, એક માત્ર સાધન, તમારા વિચારોનો પ્રકાર જ, શું બનશે તે નક્કી કરે છે. તમે તમારા વિચારોના હકારાત્મક અથવા નકારાત્મક પ્રકાર તરફ સભાન થશો તેમ, માત્ર આ વિચારનો સ્વીકાર જ તમારો જીવન પ્રત્યેનો અભિગમ બદલી નાખશે.

જ્યારે નકારાત્મક વિચારો ઘૂસી આવે ત્યારે તરત જ હકારાત્મક વિચારો વડે તેનું સ્થાન ભરી દો. નકારાત્મકતાની પૂરાણી આદતને ઉલટી કરવા માટે PMA નો ઉપયોગ કરો. એક નકારાત્મક મગજની ધ્રુવીયતા ઊંઘી કરી નાખો અને તમારું હકારાત્મક મગજ તમને જીવનમાં જે નથી ગમતું તે કેવી રીતે બદલી નાખવું તે દર્શાવશે. પરંતુ યાદ રાખો, હકારાત્મક વિચારો તેની સૌથી સંપૂર્ણ શક્તિમાં ત્યારે જ પહોંચે છે જ્યારે તેને હકારાત્મક ક્રિયાઓ વડે અભિવ્યક્તિ કરાય છે. જ્યાં સુધી તમે કરેલી પસંદગીઓ દ્વારા તમારા વિચારો વાસ્તવિક ન બને ત્યાં સુધી તમારું મન સાચા અર્થમાં હકારાત્મક ઉર્જાવાળું બનતું નથી.

@snehnusarnamu

પૈસા બનાવવાની ચાલીસ અજોડ યુક્તિઓ

સારાંશ

ડો.હિલ કહે છે કે નીચેનો વિચાર તેમને પોતાને મળવા આવેલા એક વિદ્યાર્થીને સલાહ સૂચના આપતી વખતે આવ્યો હતો, “માસ્ટર માઈન્ડ”ના સિધ્ધાંતનો ઉપયોગ કરીને તેમણે સાથે મળીને ચર્ચા વિચારણા કરી અને ટૂંક સમયમાં આ નોંધપાત્ર સૂચિ રજુ કરી.

આજના વાચક માટે કેટલાક મુદ્દાઓ ઉભા થાય છે. પહેલું આમાના ઘણા વિચારો વિકાસ સૂચવે છે, જે સફળતાના સિધ્ધાંતોનો સાર લખાયું ત્યારથી બન્યા છે. બીજું, જેને લાગુ નથી કરાયા તેમાંના મોટાભાગના હજી યોગ્ય માનસિક વલણવાળા કોઈક માટે સારી તક દર્શાવે છે. આ સૂચિ અહીં તમારા નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેય તરીકે તમારે શું પસંદ કરવું જોઈએ તે સૂચવવા માટે નથી, પરંતુ “માસ્ટર માઈન્ડ” જે પ્રકારની વિચારસરણી સર્જે છે તેની ઉપયોગીતા તરફ ધ્યાન ખેંચવા માટે છે.

આમાંના કેટલાક વિચારો જે ખરેખર વિકસ્યું છે તેની ઘણા નજીક હોય તેવા દેખાય છે, પરંતુ તેમાં એક આવશ્યક તત્વની ખોટ છે. જ્યારે કોઈ યાદ કરે છે કે ડો. હિલ અને તેમના સાથીદાર સ્વયં સ્ફૂરિત રીતે કાર્ય કરતા હતા. જ્યારે જે લોકો આ વિચારોને બજાર સુધી લાવ્યા તેમણે તેમની અભિવ્યક્તિના ઘણો સાવધાનીપૂર્વક અભ્યાસ કર્યો હતો, તે વાતમાં કોઈ આશ્ચર્ય નથી. જેમણે આ રીતે નફો મેળવ્યો તેઓ કલ્પનાશક્તિ અને ક્ષતિરહિત વિચારસરણી જેવા સફળતાના નિયમોમાંના ઘણા નિયમો લાગુ કરતા હતા, અને ડો.હિલને એ વાતમાં જરાય આશ્ચર્ય નહીં થાય કે તેઓ નીચે જે સૂચને કરે છે તેને પરિપૂર્ણ કરવામાં આ વિચારો કેટલા ઉપયોગી હતા.

લખાણ

૧. સફળતાના નિયમોની ફીલોસોફીને ટૂંકા સ્વરૂપમાં ફરી લખવી કે જેને ઘણી ઓછી કિંમતે એક પુસ્તકમાં રજુ કરી શકાય કે જેથી તેને સેંકડો

વિદ્યાર્થીઓના હાથમાં મૂકી શકાય, જેઓ ને નહીંતર કદાચ ક્યારેય આવી સફળતાની ફીલોસોફીનો લાભ ન મળત અને આખી દુનિયાના ફિલોસોફીના શિક્ષકોને આ પુસ્તકનો અંગતવર્ગો તેમજ તેમના વડે સંચાલિત થનારી સક્સેસ ક્લબમાં પાઠ્યપુસ્તક તરીકે ઉપયોગ કરવાની છૂટ આપવી. (લેખકની નોંધ : તમે હાથમાં પકડેલું પુસ્તક આગળ આપેલા વિચારનું નક્કર પરિણામ છે)

૨. સ્વયં સંચાલિત પેટ્રોલપંપની શ્રંખલા શરૂ કરવી, જ્યાં વાહનચાલક દિવસે કે રાત્રે પોતાની મેળે મશીનમાં પૈસા નાખીને પેટ્રોલ ભરી શકે.

સ્વયં-સેવાવાળો પેટ્રોલપંપ એ આ વિચારની વ્યવસ્થિત અભિવ્યક્તિ છે. ભલે પેટ્રોલના ભાવોનો ક્યાસ કાઢવો કે જે આપણને થોડાક પૈસામાં આપણી પેટ્રોલની ટાંકી ભરવા દે તે વાત અત્દ્યુત છે, બાકી હવે ક્રેડીટ અને ડેબીટકાર્ડનો ઉપયોગ કરનારાઓ માટે આ રીતે ચૂકવણી સામાન્ય બની ગઈ છે.

૩. સ્વયંસંચાલિત છાપાની દુકાન જ્યાં સાપ્તાહિકો, છાપાં, સામયિકો વગેરે મશીનમાં પૈસા નાખીને ખરીદી શકાય.

હવે ભલે થોડા, પણ આવા સ્ટોર્સ થઈ ગયા છે જે આ રીતે કામ કરે છે, ત્યાં છાપાં તથા સામયિકો માટે પૈસા નાખવાથી ચાલતાં વેન્ડીંગ મશીનો દશકાઓથી સામાન્ય થઈ ગયાં છે.

૪. પાંચ અને દસ સેન્ટના સ્વયં સંચાલિત સ્ટોર્સની શ્રંખલા જે સ્લોટ મશીનો દ્વારા માલ વેંચતા હોય અને આ રીતે શ્રમ અને કાઉન્ટર પરથી થતી ચોરીને બચાવી શકાય.

એવું દેખાય છે કે કોઈએ ક્યારેય આ વિચાર અજમાવી નથી જોયો અને આધુનિક કિંમતોએ તેને હવે અશક્ય બનાવી દીધું છે. પરંતુ ફીલાડેલ્ફીયા અને ન્યુયોર્ક બન્નેએ ‘ઓટોમેટ’નો વિકાસ જોયો છે, જ્યાં ગ્રાહકો નાના રેફ્રીજરેટ કરેલા વિભાગોના કીનારેથી ખોરાક ખરીદવા માટે સીક્કાનો ઉપયોગ કરતા હતા.

૫. લવચીક (ફ્લેક્સીબલ) સ્ટીલ માંથી બનાવેલ ઈલાસ્ટીક ટેકો જે માણસ માટે કરોડરજ્જુ અને ખભાને ટટ્ટાર રાખવાનું કારણ બનશે.

હજી સુધી કોઈએ એવી આરામદાયક વસ્તુ નથી બનાવી જે સારા અંગ વિન્યાસની ખાતરી આપે.

૬ . એક વાઈબ્રેટીંગ મશીન, જેને કાર્યાલય અથવા કારખાનાના શ્રમિકો, કે જેમણે બેઠા બેઠા કામ કરવાનું હોય, તેમની ખૂરશી સાથે જોડી દેવાય જેને કામના કલાકો દરમિયાન ચેતાઓની ઉર્જા વહેંચવા તથા થાકને અટકાવવા નિયમિત સમયાંતરે ચાલુ કરી શકાય.

થાકને અટકાવવા માટે તૈયાર કરાયેલ ખૂરશીઓ તથા બીજાં સાધનોને વર્ણવવા માટે એક નવો શબ્દ “અર્ગોનોમીક્સ” બનાવવામાં આવ્યો છે. જોકે, વાઈબ્રેશનનો થાક અટકાવનાર માટેના સાધન તરીકેનો ઉપયોગ તેના આરામ આપવા માટેના ઉપયોગ વડે બદલાયો લાગે છે.

૭. પર્યાવરણ કલાકારનો નવો વ્યવસાય, જેનું કામ વૈવિધ્ય હિનતામાંથી ઘર, કાર્યાલય, કાર્યશાળા, દુકાનો વગેરેને છોડાવવાના હેતુ માટે તેમાં સકારાત્મક પર્યાવરણ બનાવવાનું હશે.

અલબત્ત વિવિધ પ્રકારના વિશેષજ્ઞો હોય છે, જેઓ કાર્યસ્થળો, ઘરો તથા બીજા પર્યાવરણોને વિવિધ જરૂરિયાતો મુજબ તૈયાર કરે છે. કેટલાક શુદ્ધ રીતે સુરુચિપૂર્ણ હોય છે, જ્યારે બીજા કાર્યક્ષમતાના સિદ્ધાંતો અથવા ફેંગ સૂઈના કિસ્સામાં પ્રવૃત્તિની સંવાદિતાના પ્રાચીન સિદ્ધાંતોનો ઉપયોગ કરીને બનાવાયા છે.

૮. વાહનો માટે કોમ્બીનેશન તાળા (ચાવી વગરના તાળા) ચોરી અટકાવવા માટે.

હવે મોટરના દરવાજાઓ માટે ચાવી વગરનાં તાળાં સામાન્ય થઈ ગયા છે અને ઓટોમોબાઈલ ઈજનેરો હવે ઈગ્નીશન સીસ્ટમ માટે તે વિકસાવી રહ્યા છે.

૯. એક નવો વ્યવસાય, જે “વ્યક્તિત્વ કલાકાર (નિખારનાર)” તરીકે ઓળખાશે, જેના સભ્યો ઉંચા સ્તરના કપડાંના સ્ટોર્સ સાથે કામ કરવા માટે જોડાણ કરીને પુરુષો તથા મહીલાઓને યોગ્ય લાઈન અને રંગની સંવાદિતા વાળા કપડાંની પસંદગીમાં સાથ આપશે અને તેમની સેવા ગ્રાહક માટે નિઃશુલ્ક હશે.

હવે આપણે આવા લોકોને “પર્સનલ શોપર્સ” કહીએ છીએ.

૧૦. સંશોધન સહાયક, જેનું કામ કોઈપણ વિષય પરની માહિતી ડેટા એકઠા કરવા તથા તેનું વર્ગીકરણ કરવાનું હશે.

ખરેખર એવા ઘણા લોકો છે જે વિશાળ સ્તરે ફીલાન્સ તરીકે લેખકો, વકીલો, ઇતિહાસવિદો અને જરૂર હોવ તેવા બીજા કોઈને પણ આ પ્રકારની સેવા પૂરી પાડે છે.

૧૧. નાના સ્થળોના લોકો માટે બાળકો માટે રમતનાં મેદાનોથી સસજ્જ કન્ટ્રી ક્લબો જે કાબેલ આયાઓ તથા રમત નિર્દેશકો ધરાવતી હોય જેઓ દિવસ અથવા રાત્રીના ચોક્કસ કલાકો દરમિયાન બાળકો માટેની સંપૂર્ણ જવાબદારી લે. આવી ક્લબો ઉપનગરીય રીયલ એસ્ટેટ ડેવલપમેન્ટના સહયોગમાં લોકોને ત્યાં વસાવવાના વધારાનાં આકર્ષણ તરીકે સંચાલિત કરવી જોઈએ.

ડો.હિલે અહીં દેખાડી છે તે જરૂરિયાતને પૂરાં પાડતા બાળ સંભાળ કેન્દ્રો હવે દરેક જગ્યાએ હોય છે. જોકે તે ભાગ્યે જ રીયલ એસ્ટેટ ડેવલપર વડે સ્થપાયા હોય છે.

૧૨. રોજિંદા વર્તમાનપત્રો માટે આઈડીયા વિશેષજ્ઞ જેમનું કામ નાના વેપારીઓ કે જેઓ મોટો પગાર માંગતા લોકોને નોકરીએ ન રાખી શકે તેમને માટે વેચાણ તથા જાહેરખબર પ્રચાર માટે નવા અને અજોડ વિચારો સર્જવાનું હોય અને છાપાંમાં જાહેરખબર કરનાર દરેક માટે તેમની સેવા નિઃશુલ્ક હોય.

હવે ઘણાં વર્તમાનપત્રો વિશિષ્ટ જાહેરખબર વધારો બહાર પાડે છે જેમકે એક ચોક્કસ વિસ્તારના વેપારીઓ વિશે અથવા ચોક્કસ પ્રકારનો માલ વેંચતા હોય તેમના વિશે, મોટા સામયિકો પાસે જાહેરખબર આપનારાઓને મદદકર્તા લોકો હોય છે. જેઓ તેમનાં પ્રકાશનો દ્વારા અજોડ જાહેરખબરો બનાવે છે.

૧૩. શહેરની નજીકમાં રજાઓમાં કેમ્પનું આયોજન કરી શકાય તેવું એક મેદાન, જ્યાં લોકો એક તંબુ તાણી શકાય તેટલું અથવા નાનાં ખસેડી શકાય તેવાં મકાન મૂકી શકાય અને આસપાસ નાનકડો બગીચો બનાવી શકાય તેટલું મેદાન ભાડે લઈ શકે, જે નાની આવક ધરાવતા લોકોનો પરવડી શકે તેવું હોય.

વાહનોની વધતી લોકપ્રિયતાએ આ પ્રકારનાં ઘણાં સ્થળોને ઉત્તરપૂર્વમાં લોકપ્રિય બનાવ્યાં છે. જોકે તેને વધુ નાના સમય માટે ભાડા પર લેવાય છે. તેમાં નાની કેબીનો વધુ સામાન્ય હતી અને બગીચાઓ ભાગ્યે જ હતા, પરંતુ ડો. હિલે દેખીતી રીતે જ ગામડાંની હવા માટે શહેરમાંથી ભાગી છૂટવાની

જરૂરીયાતને ઓળખી હતી.

૧૪. શની-રવિની રજામાં ફરવા જવા માટેની માહિતી જેમાં, નજીકનાં જોવાલાયક બધાં જ સ્થળો વિશે રસ્તાના નક્શા, વર્ણનાત્મક પુસ્તિકા વગેરે હોય, જ્યાં વાહન ચાલકો એક અથવા બે દિવસ ગાળી શકે. આ વસ્તુ પેટ્રોલપંપની શ્રંખલા વડે તેમનો ધંધો વધારવાના માર્ગતરીકે સંચાલિત થઈ શકે.

પાછલા દશકાઓમાં છેવટે નક્શાઓ તો પેટ્રોલપંપોનો ધંધો વધારવા માટે સામાન્ય થઈ જ ગયા છે. આજે, એવાં ઘણાં પુસ્તકો છે, જે ચોક્કસ સ્થળોને લક્ષમાં રાખીને નક્શાઓ તેમજ રહેવા-જમવાની માહિતી સહિતના શની-રવિ ગાળવા માટેનાં સૂચનો પૂરાં પાડે છે.

૧૫. એક હાલતી ચાલતી પીક્ચર સેવા જે બાળકોની રમત-ગમતનાં, (વાલીઓ માટે તેમના બાળપણના દિવસો યાદો સાચવવા માટે) જન્મદિવસની ઉજવણીઓ, લગ્ન સમારંભ, વ્યાવસાયિક મેળાવડા વગેરે પ્રસંગોની નાની નાની ફીલ્મો ઉતારવાના હેતુ માટે આજે જ્યારે ટેકનોલોજી આગળ વધવાને કારણે ઘણા લોકો માટે આ બધી વસ્તુઓ રોજેરોજ પોતાની જાતે કરી લેવાનું શક્ય બન્યું છે ત્યારે લગ્ન સીવાય ભાગ્યે જ ફોટોગ્રાફર કે વીડીયોગ્રાફરની જરૂર પડે છે.

૧૬. હોટલો અને પુલમેન મોટરો પર ભાડેથી ટાઈપરાઈટર આપવાં જે પૈસા નાખવાના મશીનનાં સહાયક હોય.

આ વિચારને કેટલીક રીતે વ્યક્તિ કરવામાં આવ્યો છે. કીન્કો જેવી જગ્યાએ વ્યક્તિ કોમ્પ્યુટર અથવા ટાઈપરાઈટરની જગ્યાએ આવેલાં બીજાં કોઈપણ પ્રીન્ટીંગ માટેનાં મશીનો ભાડે લઈ શકે છે અને ઈન્ટરનેટ કાફેમાં કોમ્પ્યુટર કરવા માટેના કલાકો પણ ખરીદી શકાય છે.

૧૭. ઘરે રાંધેલા ખોરાકમાંથી શુદ્ધ વસ્તુઓથી યોગ્ય સંતુલિત આહાર ધરાવતા ટીફીનો જે ઓફીસો તથા ફેક્ટરીના શ્રમિકો માટે હોય. (આ કામ ગૃહિણીઓ પોતાનાં રસોડામાંથી કરી શકે) લેખકના કેટલાક ગ્રાહકો આ વિચારનો નફાકારક રીતે અમલ કરી રહ્યા છે.

મોટા ભાગના શહેરી વિસ્તારોમાં આજે ખાવાનું બનાવતી કંપનીઓ વડે આ સેવા ઘણી ઓફીસો ને, વેફરનાં પડીકાંને ફુકીઝનાં ડબ્બાને સ્થાને તાજા

બનાવેલા ભોજન આપીને પૂરી પડાય છે.

૧૮. સ્થાનિક કરીયાણા વાળા અથવા દવા વેંચાણ કેન્દ્રો પર નિયમિત વ્યવસ્થા દ્વારા ઘરે બનાવેલ બ્રેડ, પાઈ, કેક (ભારતમાં થેપલાં, હાંડવો, મુઠીયાં, ઢોકળાં વગેરે...) વેંચી શકાય.

ઘરની રસોઈ કેન્ડી, કુકીઝ, સાલ્સા, બેબીફૂડથી લઈને જે કાંઈ પણ બનાવતાં આવડતું હોય તેવાં બધાં જ ઉત્પાદનો સુધી વિસ્તરી ગઈ છે. જે રેસ્ટોરન્ટો “ઘેર બનાવેલ” વાનગીઓની જાહેરખબર કરવા માંગતી હોય તેમને પણ તે પૂરું પડાય છે.

૧૯. લેખનનાં ક્ષેત્રમાં નવા લોકો માટે ક્ષતિરહિત માહિતી આપતું પુસ્તક કે જેમાં ક્યા વિષય પર લખવું અને તેમની હસ્તપ્રતને ક્યાં અને કેવી રીતે વેંચવી તેવી માહિતીનો સમાવેશ હોય.

ઓછામાં ઓછી એક કંપની, રાઈટર્સ ડાયજેસ્ટ બુક્સ, હવે આ પ્રકારની માહિતીઓ આપે છે અને કોઈપણ પુસ્તકોની દુકાન આ વિચારની ઉપયોગીતાની સાક્ષી છે.

@snehnusarnamu

૨૦. જે વાહન ચાલકો તેમની રજાનો થોડો ભાગ પાણી પર વિતાવવા ઈચ્છતા હોય અને સાથે સાથે જ જમીન પરના ઉપયોગ માટે તેમની મોટરો પ્રાપ્ય રહે તેમ ઈચ્છતા હોય તેમને માટે ઉનાળાની હાઉસબોટો ભાડે આપવી જે તે વાહન વડે ચલાવી શકાય.

ડો.હિલ અહીં જે જરૂરીયાત દર્શાવે છે તેને કેટલીક રીતે પૂરી કરાઈ છે. મોટે પાયે બોટ માટે ટ્રેલર વિકસાવીને તથા બોટમાં પોતાનામાં જ સાધનસામગ્રીનો વધારો કરીને.

૨૧. છૂટક વેંચાણની દુકાનોની બારી પર જાહેર ખબર કરવાની સેવા, જે સાદા સમાચારોના ફોટાને બદલે રસ પડે તેવા ટૂંકા લખાણવાળા ફોટાઓ લગાડે જે ટોળાં માટે અટકવા તથા વાંચવાનું કારણ બને.

વ્યાપાર ધંધાએ આ વિચાર અપનાવ્યો હોય તેમ લાગતું નથી. આજે મોટેભાગે લોકો ચાલતા જવાને બદલે કાર ડ્રાઈવ કરીને તે સ્થળ પાસેથી પસાર થઈ જાય છે અને રસ્તા પરનાં બદલી શકાય તેવા સંદેશોનાં હોર્ડીંગ્સે મોટાભાગનાં સ્થળોએ બારી પરની જાહેરખબરનું સ્થાન લઈ લીધું છે.

૨૨. બાવન શાહીચૂસ કાગળનો જથ્થો, જેનો જાહેર ખબર માટે ઉપયોગ કરાય. જાહેરખબર કર્તા જે કાગળનો ઉપયોગ કરે તે દરેક પર ધંધાને ઉપયુક્ત લખાણ અથવા નિશાની હોય એવા કાગળ દર અઠવાડિયે નક્કી કરેલ જગ્યાએ પોસ્ટ કરી દેવાનું (આ છાપેલા કાગળો પર ધંધો ઉભો કરવા માટે એક પ્રીન્ટરને કામ અપાવવાનું આયોજન છે.)

શાહીચૂસ કાગળો એ ભૂતકાળની વસ્તુ બની ગઈ છે. કદાચ બીજી કોઈ વસ્તુ આ વિચારને આજે પૂર્ણ કરી શકે.

૨૩. જેમાં પોષણ મુલ્ય હોય અને કોઈ પ્રકારનાં પ્રીઝર્વેટીવ અથવા બીજા રસાયણો વગર દરરોજ તાજા પીરસી શકાય તેવા શાકભાજીના રસોમાંથી બનાવેલ પીણાં.

આજે જીમથી લઈને શોપીંગ મોલસ અને એરપોર્ટથી લઈને કરીયાણાની દુકાનો સુધી બધાં સ્થળે આ પ્રકારનાં પીણા વેચતા “જ્યુસ બાર” છે.

૨૪. ખસેડી શકાય તેવા કાયથી બનેલ ઓફીસનાં બારણાઓ માટેની નીશાનીઓ, જે ભાડુત બીજે જાય ત્યારે સાથે લઈ જઈ શકે.

ગ્લાસ પેનલવાળા ઓફીસોનાં દરવાજા હવે માત્ર જુની ફીલ્મોને કારણે જ આપણને પરિચિત લાગે છે, પરંતુ ખસેડી શકાય તેવી નિશાનીઓ, ખાસ કરીને, પાછળ લોહચુંબક હોય તેવી, એક સ્થળેથી બીજા સ્થળે વ્યાપારને અનુસરે છે.

૨૫. છૂટક વેચાણકારોમાં વ્યવહારુ વેચાણ યુક્તિઓના આદાન-પ્રદાન માટે એક ક્લીઅરીંગ હાઉસ.

વ્યાપાર સામયિકો વડે આ કાર્ય મોટાપાયે ઉપાડી લેવાયું છે.

૨૬. એક ઘરઘરાઉ બાળમંદિર, જેને એક પરિણિત મહીલા જે પોતાનો અંગત આવકનો સ્ત્રોત ઈચ્છે છે, તેના વડે ચલાવાય તે જે મહીલાઓ પોતાનાં બાળકોને વિશ્વસનીય હાથોમાં છોડી જવા માંગતી હોય તેને સેવા આપે.

અગાઉ નોંધ્યું છે તેમ બાળ સંભાળ કેન્દ્રો (ચાઈલ્ડ કેર સેન્ટર્સ) હવે ફૂલ્યાં ફાલ્યાં છે.

૨૭. વસ્ત્રોની અદલ બદલી, જ્યાં ઉપયોગ થયેલાં વસ્ત્રો બીજાં ઉપયોગ

થયેલાં વસ્ત્રોનાં બદલામાં લઈ શકાય.

જ્યારે સેકન્ડ હેન્ડ કપડાંની દુકાનો હવે પૂરતી સામાન્ય થઈ ગઈ છે, ત્યાં હવે અદલબદલીનું કામ કોઈ કરી શકે તેમ નથી, સીવાય કે સબસીડીની જરૂર ધરાવતા હોય તે દાન ધર્મના પાયા પર તેમ કરે.

૨૮. શહેરની બહારની નાની પેઢીઓ તથા વ્યક્તિઓ કે જેઓ તેમના પત્રો ન્યુયોર્ક મોકલીને પછી આગળ મોકલવા માંગતા હોય તેમને માટે ન્યુયોર્ક શહેરનાં પોસ્ટર સરનામાં કારણ કે ન્યુયોર્ક શહેરનાં સરનામાંની ઘણી આબરુ છે અને ગ્રાહક દીઠ મહિને પાંચ ડોલરની ફી લઈ શકાય. (આવા બસ્સો ગ્રાહકો એક વ્યક્તિને ઘણી પૂરતી આવક આપી શકે.)

મેઈલ ફોરવર્ડીંગ સર્વીસીસ (કાગળ આગળ મોકલવાની સેવા) આજે દેશનાં દરેક શહેરમાં અસ્તિત્વ ધરાવે છે, જે જરૂર હોય તેવા કોઈને પણ એક સ્થિર સરનામું પૂરું પાડે છે. (દેખીતું છે કે હવે પાંચ ડોલર એ પૂરતી ફી નથી.)

૨૯. બાળકો માટેનાં હસ્તાં ફરતાં ચિત્રો જે માત્ર બાળકો માટે જ હોય, જે એવા મુદ્દાઓ પર બન્યાં હોય જે શિક્ષણ અને મનોરંજન પણ આપે અને માત્ર બાળ માનસ માટે જ બનાવાયાં હોય, તેમને જાહેર શાળાઓ દ્વારા વહેંચવા.

આજના યુગમાં કે જ્યારે બાળકો માટે સમર્પિત માધ્યમની કોઈ ઉણપ નથી ત્યારે તે યાદ કરવું પણ મુશ્કેલ છે કે ફીલ્મ ઉદ્યોગના શરૂઆતના દિવસોમાં ફીલ્મો માત્ર પુખ્ત વયનાઓ માટે જ બનતી અને આથી ડો.હિલના વિચારનો પ્રથમ ભાગ તે દેખાય છે તેના કરતાં વધુ દિર્ઘદૃષ્ટિ વાળો છે. શૈક્ષણિક ફીલ્મો તથા વિડીયોનો હવે શાળાઓમાં અવારનવાર ઉપયોગ થાય છે; તેમાંની કેટલીક મનોરંજક હોવાની વ્યવસ્થા પણ કરી જ લે છે.

૩૦. વર્તમાન પત્રો માટે કોમીક સ્ટ્રીપ (રમૂજ ચિત્રોની પટ્ટી), જે માલની કોઈ બ્રાન્ડની જાહેરખબર કરતી હોય અને સાથે સાથે મનોરંજક પણ હોય, જેને ઉત્પાદન વેંચનાર વેપારી દ્વારા જાહેરખબર અપાઈને સ્થાનિક વર્તમાનપત્ર વડે ચલાવાય.

આ વિચારની અભિવ્યક્તિ માટેનું સૌથી નજીકનું દૃષ્ટાંત છે, રાષ્ટ્રીય ખોરાક બ્રાન્ડસ માટે એક સામયિકની જાહેરખબરમાં ઉપયોગમાં લેવાયેલ રમૂજની શ્રેણી. તેમાનાં મોટાભાગનાં કોમીક્સ નાટકીય હોય (ઓહ, આન્ટ, સેલી ! હું પચી શકે તેવી પાઈ નથી બનાવી શકતી ! અને જહોન આજે તેના ઉપરીને રાત્રે

જમવા લઈ આવવાનો છે !) અને તેનું મનોરંજક મુલ્ય આનુષાંગિક હતું.

૩૧. વર્તમાનપત્ર માટે સફળતાનો સંપાદક જે સફળતાના નિયમોના લેખકની સાથે મળીને કાર્ય કરીને સફળતાના નિયમોના પુસ્તકના આઠ ભાગની સામગ્રી પર આધારિત એક દૈનિક કોલમનું સંચાલન કરે.

એક પણ સંપાદકે ક્યારેય આ વિચાર અપનાવ્યો નથી, પરંતુ ડો.હિલે પછીથી રાષ્ટ્રીય રીતે એકત્રિત થયેલા વર્તમાન પત્રની કોલમ્સ લખી હતી.

૩૨. પગની કાઠી શકાય તેવી હોઝીયરી, જે શોષક સામગ્રીમાંથી બનાવાઈ હોય જે પગને પરસેવાની મુક્ત રાખે. આ વસ્તુ હોઝીયરીની જીંદગી અને પહેરનારનું આરોગ્ય તથા આરામમાં ઉમેરો કરશે.

સામગ્રીનાં ભાવમાં ઘટાડાને કારણે હવે આપણે મોજાને ફેંકી દેવાય તેવી આવશ્યકતાવાળી વસ્તુ તરીકે જાણીએ છીએ. પગના પરસેવા સાથે મેળ પાડતી હોય તેવા પ્રાપ્ય ઉત્પાદનોની લાંબી સૂચિ છે.

૩૩. બે પ્રકારનાં કાપડમાંથી બનેલી ઉલટવી શકાય તેવી નેકટાઈ જે બે અલગ અલગ ટાઈ તરીકે કામ આપે

કોઈએ આ પૂરું કરવાનો વ્યવહારુ માર્ગ શોધ્યો હોય તેમ દેખાતું નથી, જ્યારે એવી ટાઈ બનાવાય જે ગળાની આસપાસ લચકાતી લટકતી ન હોય.

૩૪. પુરુષો માટેના વિશિષ્ટ સેટ જે મેચીંગ શર્ટ, ટાઈ, મોજા તથા હાથ રૂમાલ ધરાવતા હોય, તેને એક વ્યવસ્થિત ખોખામાં પેક કરીને લોકો પસંદ કરે તેવી કિંમતે વેંચવો.

આ વિચારને બીજી રીતે પકડાયો હોય તેમ દેખાય છે, જેમકે ગૌણ વસ્તુઓનો સેટ (કફલીન્કસ અને ટાઈક્લીપ વગેરે) પરંતુ કોઈપણ છૂટક વેચાણકર્તા અથવા ઉત્પાદકે સમગ્ર વસ્તુઓ સફળતાપૂર્વક બનાવેલી દેખાતી નથી.

૩૫. ટ્રાઉઝર (પેન્ટ)ના ઉપરના (અંદરના) ભાગમાં બંધાયેલા ઈલાસ્ટીક બેન્ડ જે બેલ્ટ-પટ્ટો અથવા સસ્પેન્ડરની જરૂરિયાતની બાદબાકી કરે.

બરાબર આજ વસ્તુ સાન્સ-અ-બેલ્ટ નામની પેન્ટની બ્રાન્ડ કરે છે. આ વસ્તુ મહીલાઓનાં સ્કર્ટ અને હોસ્પીટલના સ્કબમાં પણ લાગુ કરાઈ છે.

૩૬. આરોગ્યપ્રદ આહારનું રોજીંદુ મેનું જે તે છાપાંઓનો ભાગ બનાવવું.

આ વિચાર અઠવાડિક વસ્તુ તરીકે વધુ વ્યવહારુ બની શકે જે લોકોને તેમની ખરીદીનું વધુ સારું આયોજન કરવા દે. ઘણા વાનગી પુસ્તકો મેનુ આયોજનો પૂરાં પાડે છે, ભલે તે આખા વર્ષ માટેનાં નથી હોતાં.

૩૭. ફીઝીકલ કલ્ચર ક્લબ જ્યાં યોગ્ય રીતે તૈયાર કરાયેલા નૃત્ય દ્વારા કસરત અપાય અને આ રીતે શારીરિક કસરતને ત્રાસને બદલે આનંદપ્રદ બનાવાય.

નેપોલિયન હિલને એરોબીક્સના પિતામહ કહેવા તે કદાચ વધારે પડતું લાગશે, પરંતુ આ એક ભવિષ્યની ગૂઢ ઝાંખી છે.

૩૮. એક સેલ્સ સર્વીસ એજન્સી જેને ટેલીફોન વડે સંચાલિત કરાય અને જે યોગ્ય લાયકાત ધરાવતા સંભવિત ખરીદદારને રીયલ એસ્ટેટ ડીલર્સ, વાહનનો સોદો કરનારા અથવા બીજા કોઈ પણ વ્યાપાર પૂરા પાડે (આ આયોજનને કોઈપણ શહેરમાં સંચાલિત કરી શકાય અને જે વ્યક્તિ, કોને પ્રાથમિક વેચાણની વાત ટેલીફોન પર રજુ કરવી તે સમજી શકે તેને માટે આમાં મર્યાદિત શક્યતાઓ રહેલી છે.)

આ એક એવો વિચાર છે જે એટલો સંપૂર્ણપણે સફળ રહ્યો છે કે આપણામાંના ઘણા એવું ઈચ્છે કે ક્યારેય પાછો ન પડે - ટેલીમાર્કેટીંગ.

૩૯. નાની વ્યાપારી પેઢી માટે એવું ઘરગુથ્થુ અંગ જેને મીમેઓગ્રાફ પર છાપી શકાય અને તે પ્રીન્ટીંગ કરતાં ઘણી ઓછી કિંમતે થતું અને નાની સંખ્યામાં થતું હોય. (નોંધ: ન્યુયોર્કમાં બે જુવાનીયાઓ વડે આ વિચારને ઉપયોગમાં મૂકાયો છે, અને તેઓ જેઓ બીજા શહેરમાં આ જ વ્યવસાય કરવા ઈચ્છતા હોય તેવા બીજા લોકો માટે જરૂરી બધી જ નકલો તથા અન્ય સામગ્રી મોકલવા તૈયાર છે. તેમની પાસે લગભગ દરેક પ્રકારના વ્યવસાયો જેમકે બેંક, જીવનવીમો, રીઅલ એસ્ટેટ, છૂટક વેંચાણના સ્ટોર્સ વગેરે માટે યોગ્ય લાગે તેવી નકલો છે. આ પુસ્તકના લેખકને અરજી કરવાથી રસ ધરાવતી વ્યક્તિને તેમનાં નામો મોકલવામાં આવશે.)

આ વિચારનો અમુક અંશ હજી ખૂબ જ ચાલે છે. હવે જેને કર્મચારી સામાચારપત્ર કહેવાય છે. તેઓ ડો.હિલે વર્ણન કર્યું છે તે બધી સેવાઓનું તંત્ર ધરાવતા નથી, કારણ કે અંદરનું પ્રીન્ટીંગ ખૂબ સહેલાઈથી પૂરું થઈ જાય છે. જોકે, કેટલીક લવાજમ લેતી સેવાઓ છે જે આ સામાચારપત્ર પ્રકાશિત કરે છે તેવા લોકોને નાના લેખો, પુસ્તકના અભિપ્રાયો અને પ્રેરણાત્મક ઉક્તિઓ

જેનો જરૂર મુજબ ઉપયોગ થઈ શકે, તેવી સામગ્રી પૂરી પાડે છે. ડો.હિલ જેમને આગળ વધારીને મદદ કરતા હતા તે જુવાનીયાઓનું શું થયું તે જણાવું નથી.

૪૦. બીઝનેસ હાઉસમાં તેમના કર્મચારીઓ માટે સફળતાના નિયમોની ફીલોસોફીનો કેવી રીતે અમલ કરવો જેથી છેવટે તેઓ અને તેમના નિયોક્ત બન્નેને નફો થઈ શકે તે માટે સફળતાના વર્ગો લેવાની વ્યવસ્થા કરવી.

હવે દરરોજ પ્રેરણાત્મક સેમીનાર થાય છે જેને લગભગ દરેક પ્રકારની ફીલોસોફીના વક્તાઓ દ્વારા ઉદ્બોધાય છે, ભલે તેમાંના ઘણા ડો .હિલે તેમનાં લખાણમાં મૂકેલા વિચારો પર ખેંચી જાય છે. આવા સેમીનારો માત્ર વ્યાપાર ધંધામાં જ નહીં, પરંતુ સરકારી કર્મચારીઓ તથા બીનનફાકારક તંત્રો માટે પણ યોજાય છે. માધ્યમિક શાળાઓ પણ તેમના વિદ્યાર્થી નેતાઓને આવા સેમીનાર તેમને વધુ વિશાળ દુનિયા માટે તૈયાર કરવાની આશા સાથે આપે છે.

આ વિચારો માસ્ટર માઈન્ડ પરિસ્થિતિમાં ઉપયોગમાં લેવાયેલ સર્જનાત્મક વિચારો તમને શું સૂચવી શકે તેની મર્યાદાઓ ભાગ્યે જ રજૂ કરે છે. આ વિચારો એક નિશ્ચિત મુખ્ય ધ્યેયવાળી વ્યક્તિ વડે શું સિદ્ધિ કરી શકાય તેની મર્યાદાઓ ભાગ્યે જ રજૂ કરે છે. હકીકતમાં તમારા પોતાના મગજ પરની એકમાત્ર મર્યાદા ડો.હિલનો પ્રિય ઉક્તિમાં અભિવ્યક્ત થાય છે.

તમારું મન જે ધારણ કરી શકે અને માની શકે, તે તમે પ્રાપ્ત કરી જ શકો.



ઉપસંહાર

શું હવે તમે તમારી જાતને જુદી રીતે જોવો છો ? શું તમે દુનિયાને જુદી રીતે જોવો છો ?

હકીકતમાં, એક વસ્તુ બીજીને કેવી રીતે બદલી શકે તે સમજો તે સીવાય, જ્યારે તમે વાંચવાનું શરૂ કરો ત્યારે બન્ને મૂળભુત રીતે સરખાં જ છે.

આ પુસ્તક એવી અણધારી રીતો જેમાં જે આચરણો પહેલાં અચલ દેખાતાં હતાં તેને ફેરવામાં આવ્યાં છે તેને ઉજાગર કરવાના હેતુથી ડો. હિલના ઘણાં બધાં દૃષ્ટાંતો સાચવે છે. જે માણસો પ્રખ્યાત હતા, તેઓ અપ્રસિદ્ધિમાં ડુબી ગયા છે. દરરોજની આદતો અદૃશ્ય થઈ ગઈ છે. મહાન કોર્પોરેશનો આવીને ચાલ્યા ગયાં છે. ઈમારતો ઉભી થઈ છે ને પડી ગઈ છે.

આ બધા ફેરફારો, સારા માટે કે ખરાબ માટે, ભાગ્યવશાત્ નથી થયા પરંતુ માનવ હિકમતને-ચતુરાઈને કારણે બન્યા છે. ઘણા માણસોનાં મનમાં રહેલાં સ્વપ્નો, સળગતી આકાંક્ષામાં પરિવર્તન પામ્યા અને નિશ્ચિત ક્રિયાઓ દ્વારા અભિવ્યક્ત થયાં, જેણે દુનિયાને નેપોલિયન હિલે તેના ટાઈપ રાઈટર પર એક હસ્તપ્રત લખી તે દિવસો કરતાં ઘણી જુદી બનાવી દીધી છે.

દુનિયા બદલાતી રહેશે. મોટા ભાગના લોકો તે બદલાવો સાથે ઘસડાઈફેંકાઈ જશે, ક્યારેય એવું વિચારવાનું બંધ નહીં કરે કે તેઓ પણ એવા બદલાવો સર્જી શકે છે, જે તેમનાં જીવનને અસર કરે તમે જે વાંચ્યું છે તેનાથી પરિવર્તન પામીને, ઓછામાં ઓછું હવે તમે એ નક્કી કરી શકો કે તમે એ બાબત સજાગ થઈ જાવ કે બીજા લોકો દુનિયા બદલી રહ્યા છે, જ્યારે તમે નથી બદલી રહ્યા.

પરંતુ તેમ નક્કી કરવાનું કોઈ કારણ નથી. વધારે કરવા માટેની સળગતી આકાંક્ષા રાખવા માટેનું દરેક કારણ છે.

તે સળગતી આકાંક્ષાની શરૂઆત તમારી અંદર છે. એવા તે આકાંક્ષાના સળગતા કોલસાને હવા નાખીને કશાક વધુ શક્તિશાળીમાં ફેરવો, કશુંક એવું જે

તમારા ડર તથા ખચકાટને વાપરી નાખીને તમારા સ્વપ્નમાં ઈંધણ પૂરે. તે અગ્નીની શક્તિનો ઉપયોગ કરીને તમે અહીં જે વિચારો શીખ્યા છો તે મુજબ તમારી જાતને ક્રિયા કરવા તરફ વાળો.

તમે સફળતા સર્જવા તૈયાર છો.

તો રાહ શેની જોવો છો ?

@snehnusarnamu